

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 190 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2021 • Euro 5 • www.asfaltstionai.gr

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
ΠΑΙΔΙ
και ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ!

30 ΣΕΛΙΔΕΣ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

■ **ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ**
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ
Καρδιολόγος

■ **ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ**
Χειρουργός-ουρολόγος-
ανδρολόγος

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

Ο ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
ΓΡΑΦΕΙ ΓΙΑ ΤΟ «ΝΑΙ»

ΠΑΝΟΣ ΤΣΑΚΛΟΓΛΟΥ

Μεταρρύθμιση
με το βλέμμα στο μέλλον
και τη νέα γενιά!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

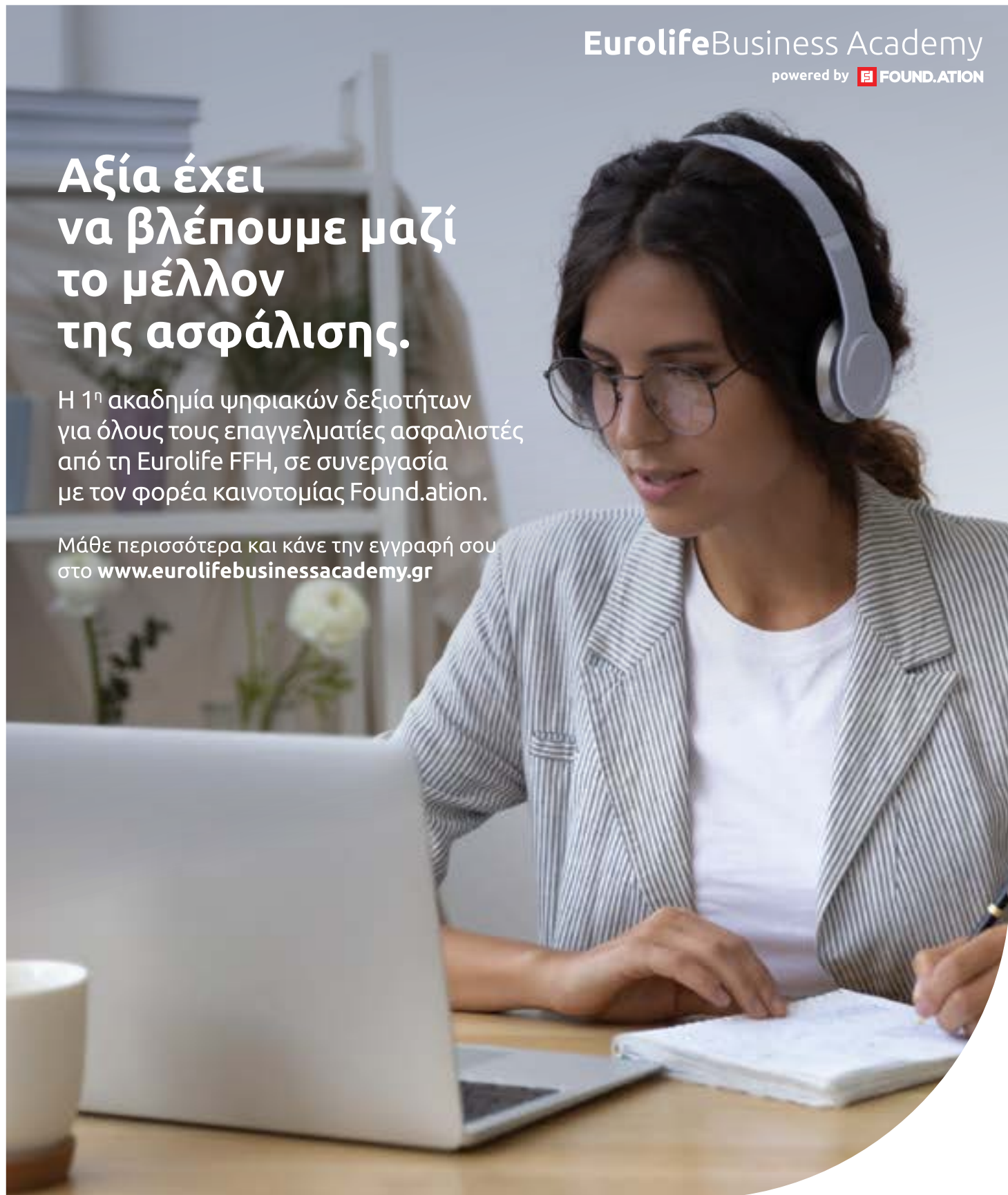
EurolifeBusiness Academy

powered by  FOUND.ATION

Αξία έχει να βλέπουμε μαζί το μέλλον της ασφάλισης.

Η 1^η ακαδημία ψηφιακών δεξιοτήτων για όλους τους επαγγελματίες ασφαλιστές από τη Eurolife FFH, σε συνεργασία με τον φορέα καινοτομίας Found.ation.

Μάθε περισσότερα και κάνε την εγγραφή σου στο www.eurolifebusinessacademy.gr



Μια νέα online πλατφόρμα δωρεάν μαθημάτων από τη Eurolife FFH για εσένα, τον επαγγελματία ασφαλιστή. Για να μάθεις όσα χρειάζεσαι για τον ψηφιακό μετασχηματισμό της ασφαλιστικής σου επιχείρησης, να ανακαλύψεις τα μυστικά της απομακρυσμένης εργασίας και να μάθεις να χειρίζεσαι τα νέα ψηφιακά εργαλεία μάρκετινγκ. Γιατί η κανονικότητα επιστρέφει, αλλά ο νέος ψηφιακός κόσμος και οι δυνατότητές του ήρθαν για να μείνουν.

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



ΕΧΟΥΜΕ ΠΑΘΟΣ

Ζήσε μια νέα εμπειρία ασφάλισης και δες το πάθος και την αγάπη για τη ζωή να μεταφράζονται σε ασφαλιστικές λύσεις για εσένα και την οικογένειά σου!

WE'RE ALL ABOUT YOU

 GeneraliGreece

generali.gr

Nextdeal.gr

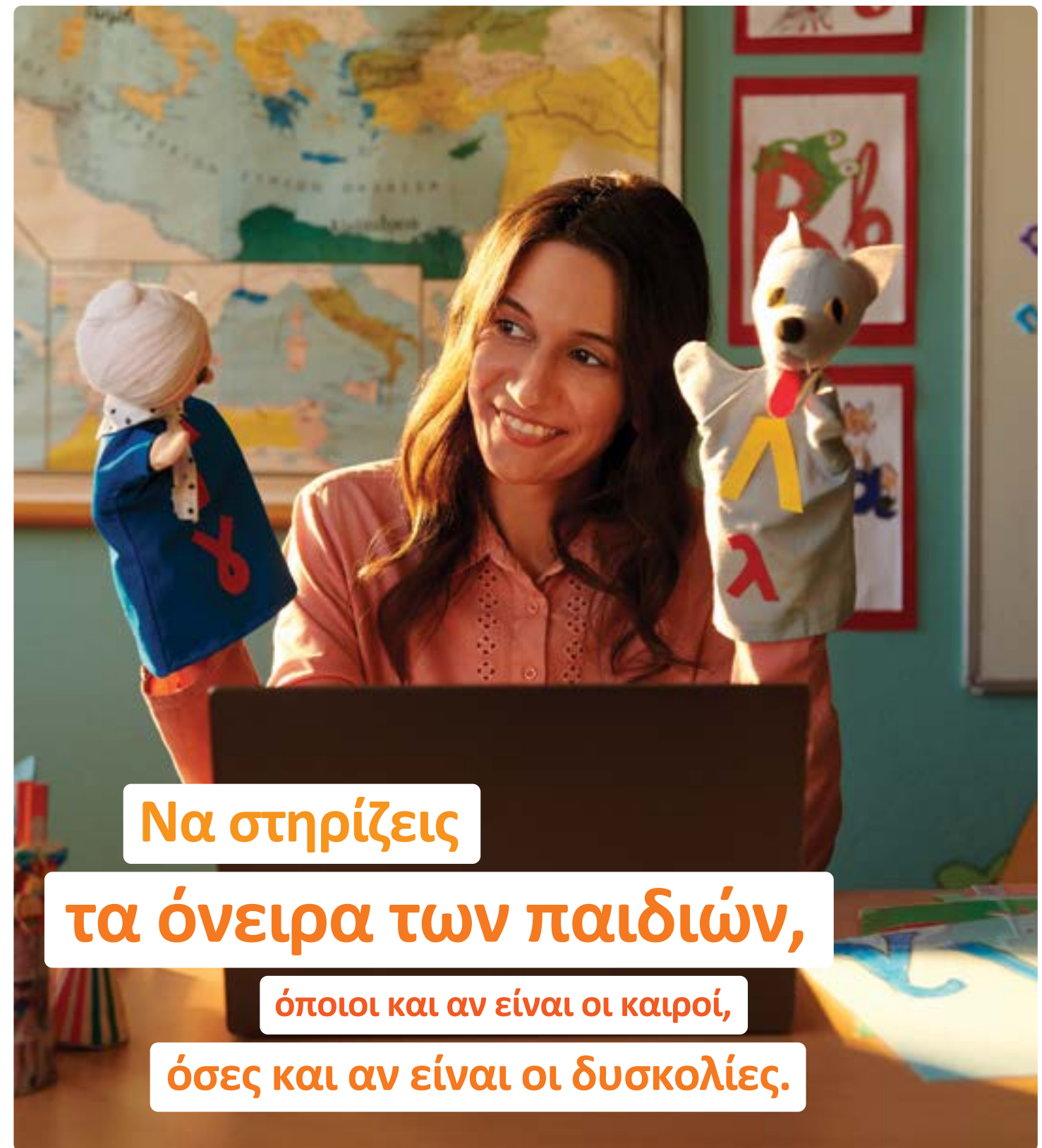
Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

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

 **SUBSCRIBE**

#Nextdeal

 **YouTube**



Να στηρίζεις

τα όνειρα των παιδιών,

όποιοι και αν είναι οι καιροί,

όσες και αν είναι οι δυσκολίες.

Η Αφροδίτη δε σταμάτησε λεπτό να είναι δίπλα στους μαθητές της και να στηρίζει τα όνειρά τους, ακόμα και από απόσταση.

Γιατί ήξερε πως όταν έχεις κάποιον να σε στηρίζει,
η ζωή είναι πάντα μπροστά.



#zoimprosta

You matter

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 190 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2021

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

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

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,

ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΠΙΩΡΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,

ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΠΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

INTERNET: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10 Άρθρο Εκδότη
- 14 Συναισθηματικά
- 24 Ασφαλιστικό underwriting



- 36 ΠΑΝΟΣ ΤΣΑΚΛΟΓΛΟΥ
Υφυπουργός Κοινωνικών Ασφαλίσεων
Μεταρρύθμιση της επικουρικής ασφάλισης
- 38 Εθνική Ασφαλιστική
Νέα πορεία με δυναμικό ξεκίνημα
- 40 Generali
Νέα εποχή και νέες ευκαιρίες ανάπτυξης
- 46 NN HELLAS
Η μεγαλύτερη πολυεθνική ασφαλιστική
εταιρεία στην Ελλάδα
- 48 INTERAMERICAN
Αθιάζει και δείχνει το μέλλον της
ασφάλισης και εργασίας
- 52 INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
Στόχος η ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΠΑΙΔΙ και
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

72



68
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΖΑΜΠΕΛΗΣ



70
ΜΥΡΤΩ
ΧΑΜΠΑΚΗ



96
ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΣΕΚΟΥΡΑΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ



ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ.
ΚΩΣΤΑΡΑΣ



110
ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ



126
ΑΧΙΛΛΕΑΣ
ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ



118
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Γ. ΧΑΛΒΑΤΣΙΩΤΗΣ

62 ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πώς θα συμβάλει στην επιτυχία σας στις
πωλήσεις η κατανόηση της διαφοράς μεταξύ
Στόχου και Σκοπού

86 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

Όταν μεγαλώνουμε παιδιά με
Συναισθηματική Νοημοσύνη

54 ΘΕΜΑ

Οι νέες προκλήσεις, οι δεξιότητες
και οι ευκαιρίες αξιοποίησής τους

106 ΥΓΕΙΑ

Νοσοκομείο Παιδών
«Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ»

130 Όμιλος Affidea

ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

134 ALLIANZ 135 EuroLife FFH

136 ERGO 139 Howden Matrix

140 NN Hellas 142 METLIFE

156 MINETTA

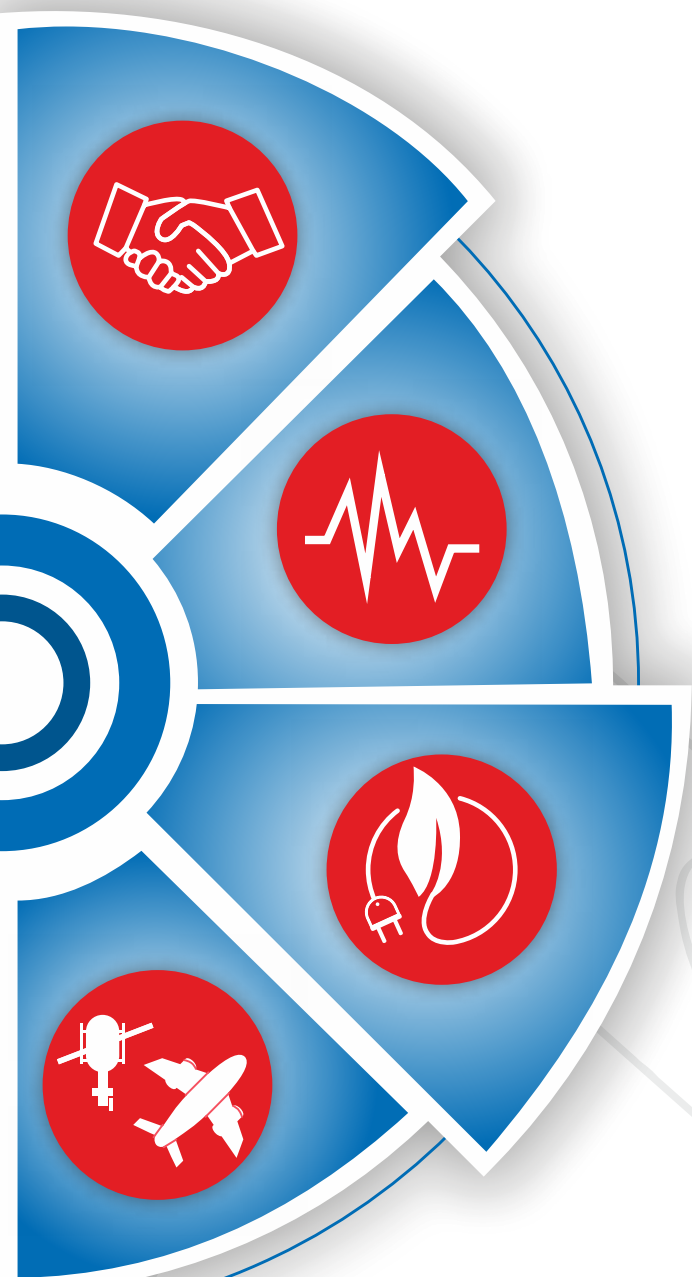
46

ΜΑΡΙΑΝΝΑ
ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΥ

40

ΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ





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

Νοιαζόμαστε για σας!

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



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



Το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας και ο ρόλος των ασφαλιστών!

Η Καλυψώ είναι γνωστή από τις περιγραφές του Ομήρου στην «Οδύσσεια». Ήταν Νύμφη, θυγατέρα του Ωκεανού και της Τηθύος. Κατοικούσε σε ένα όμορφο νησί, την Ωλυγία, που βρισκόταν στον Κόλπο του Τάραντα ή της Νεάπολης ή του Ιονίου Πελάγους. Επτά χρόνια κράτησε κοντά της τον ναυαγό Οδυσσέα, και, παρά τις υποσχέσεις της να τον κάνει αθάνατο, για να τον κρατήσει κοντά της, εκείνος νοσταλγούσε την πατρίδα του, την Ιθάκη. Στον Όλυμπο όπου κατοικούσαν οι θεοί, η Αθηνά παραπονιέται στον Δία για την κράτηση και εκείνος στέλνει τον Ερμή να πάει στην Καλυψώ, να την πείσει να αποδεσμεύσει τον Οδυσσέα, κάτι που δέχεται και τον βοηθά να κάνει μια σχεδιά, πάνω στην οποία ανεβαίνει και αναχωρεί στο πέλαγος. Ο Ποσειδώνας προκαλεί τρικυμία και τον ταλαιπωρεί. Η θαλάσσινη θεότητα Λευκοθέα τον ρηπάει και του δίνει έναν σωτήριο κεφαλόδεσμο. «Κάτω απ' τα στήθη ζώσε τον, είναι αθάνατος· να καθείς φόβο δεν θα 'χεις», του είπε. Είναι το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας!

Δείτε πώς περιγράφει την υπόθεση ο Όμηρος:
*Είπε και πάνω τον έπεσε χιμύντας άγριο κύμα
πεδίριον και η ορμή τον τράνταξε τη σχεδιά.
Απ' τη σχεδιά έπεσε μακριά και το υμόνι
τον ξέφυγε απ' τα χέρια· στη μέση του καίρου
έπαυσε μες στη δάλασσα μακριά πανί κι αντίνα.
Βούλιαξε εκείνον στα βαθιά· για ποδόν δεν μπορούσε
απ' την ορμή τον κύματος να βγει επάνω πάλι
τα ρούχα που 'δωσε η θεά βαρύ τον είχαν κάμει.
Τέλος, αργά ξεπρόβαλε και έφτυσε την άρμη
πον απ' το κεφάλι τον πικρή χινόπιαν σαν ποτάμι.
Κι υπόποσο δεν άπομόνησε κι ως είχε αποκάμει
όρμησε μες στα κύματα, πιάστηκε απ' τη σχεδιά*

*και κάθισε στη μέση της, το χάρο να ξεφύγει.
Τρανό το κύμα έσπινε εκείνην πέρα δύνδε.
Ο φθινοπωρινός βοριάς όπως τ' αγκάδια σέρνει
στον κάμπο κι όλα τους σφιχτά κοδώνον· το ένα σ' άλλο,
έτσι κι αυτήν στο πέλαγος έσπιναν δύνδε κείθε
οι άνεμοι· μια ο Νότιος στο βοριά, να τη σέρει,
την έριχνε, μια ο Είρος στο Ξέφυρο υδαίνουε.*

Συνάντηση του Οδυσσέα με τη Λευκοθέα στο πέλαγος (στ. 333-364)

*Η διωσπράγαινη Ινύ, τον Κάδμουν κόρη, τότε
τον είδε, η Λευκοθέα, που ήταν δνητή πρίτα
και τίρα μες στο πέλαγος απ' τους θεούς υμώταν.
Ζαν είδε που παράδερνε κι είχε μεγάδους πόνοιν,
η καρδιά της τον πόνοσε· πετάχτηκε απ' το κύμα
σαν χελιδόνι, κάθισε στη σχεδιά τον κι είπε:
«Ο Ποσειδώνας, δυνατχίς, ο κοσμοσείστης τόσο
γιατί σ' εχρεύνθηκε, γιατί σε τυραννάει;
Όμινς μ' όλη τον την οργή δεν θα σ' αποτελείσει.
Κάνε, δωπόν, ό,τι σου πω – μιν μοιάζεις μναδινέμος.
Ζυγάδε τα ρούχα σου ανιά, στους άνεμους παράτα
τη σχεδιά και πάδεγε να φτάσεις κοδινυπίντας
στιν· Παιάκιν· τη γη, όπου τα βάσανα ιελεύονιν.
Αινών τον κεφαλόδεσμο κάνν απ' τα στήθη βίον·
είναι αθάνατος· φόβο πια να καθείς δεν έχεις.
Μα όταν πια τα χέρια σου ξανά σπεριά αγγίζον,
δίνσε τον, ξαναρίξε τον στο πέλαγος το μαίρο,
ποδόν μακριά απ' τη σπεριά, τα μάτια αδαόν γυρνύντας».
Είπε η θεά και τον 'δωσε τον κεφαλόδεσμό της·
κι ύστερα ξαναβούτηξε στις δάλασσας το κύμα
σαν το νεροχελιδόνι και χάθηκε εκεί μέσα.
Ξέφτηκε ο ποδινπάδος ο Οδυσεάς τότε*

*και στην ανρεία τον γυχή, καημούς γεμάτες είπε:
«Αδύμονο, κάποιος θεός μιν πλέκει πάλι δόλο
παρακινύντας με εδύν· αφήσω τη σχεδιά.
Μα δεν θα υπακούσω ενδύς· είδα μακριά τη χύρα
να είναι, όπου έδεγε πως είναι να γελώσω.
Θα κάνω αντό· μιν φαίνεται πως πιο καλό θα είναι.
Όσο τα βίνδα στους αρμούς σφιχτοδεμένα είναι,
θα μείνω εδύν, θα καρτερώ, βαριά κι ως τυραννέμαι·
κι όταν τα άγρια κύματα ιακίσουν τη σχεδιά
δ' αρχίσω πια να κοδινυπίν· καλότερο δεν έχω».*

Καταστροφή της σχεδίας του Οδυσσέα
(στ. 365-381)

*Όσο στο νον τον γύριξε ανιά και στην γυχή τον,
ο Ποσειδώνας σήκωσε κύμα ο κοσμοσείστης,
αυηλοδόχων, σφιχτό· τον τ' ριξε επάνω.
Όπως αέρας δυνάτος τη θημινιά ινάζει,
με τα κατάξερα άχερα σκορπύντας τα οδόνδε,
έτσι τα βίνδα σκόρπισε της σχεδίας· κι εκείνος
σ' ένα βίνδο σκαρφάλωσε, άδογο σαν να ήταν,
και πίαζε τα ρούχα τον τα απ' τη θεά δοσμένα.
Ενδύς τον κεφαλόδεσμο τον άπλωσε στα στήθη.
Μηρούμντα έπεσε μεμιάς ανοίγοντας τα χέρια
και βάλλθηκε να κοδινυπιά. Τον είδε ο κοσμοσείστης,
την κεφαλή τον κοίνησε και είπε στην γυχή τον:
«Έτσι με βάσανα ποδινά στη δάλασσα παιδέγον,
ύποπον με θεόδρεφους ανδρίποινς ξαναομίζεις
μα για τα τόσα βάσανα παράπονο δεν έχεις;»
Είπε και τα υριόριχα άδογα με μασίγιο
κινήθηκε, για τ' αρχονικό προς τις Ουγές να πάνε.*



Η Λευκοθέα σώζει τον Οδυσσέα δίνοντάς του τον κεφαλόδεσμό της ως σωσίβιο.

Οι συνάνθρωποί μας ταλαιπωρούνται σαν τον Οδυσσέα, στο πέλαγος της ζωής. Μεταφορικά, πόσοι και πόσοι σαν τον Οδυσσέα παλεύουν ναυαγοί με τα κύματα, με άτυχες στιγμές, με οικονομικά και οικογενειακά ναυάγια, με κόπους μιας ζωής που καταστρέφονται σε μια στιγμή με μια φωτιά, με ασθένειες προσωρινές ή ανίστες, με αναπηρίες, με ορφάνιες, με χηρείς, με διαζύγια, με ανεκπλήρωτους πόθους, με θνησιγενείς έρωτες, σαν αυτόν της Καλυψούς με τον Οδυσσέα, με κακοτυχίες, με πλεξίματα κακών γειτόνων ή συντρόφων ή συγγενών κ.λπ. κ.λπ.

Αγριεμένες θύελλες, που τσακίζουν γόνατα και ψυχές, όπως γράφει και για τον Οδυσσέα ο Όμηρος: «Και τότε Οδυσσέος ήτο γόνατα και φίλον ήτορ» (Ομ. Οδύσ. Ε 297). «Του ήυθηκαν» τα γόνατα, ήέει και ο ήσός μας, και σκώνει τα χέρια στον Θεό, ζητώντας βοήθεια. Τέτοιες ώρες, πολλοί ήννε και μία φράση απεληπισίας και βλασφημίας: «Να μη γεννιόμουν...». Εκεί ήρθε η θεά Λευκοθέα, η Ινώ, η θυγατέρα του Κάδμου και της Αρμονίας, δεύτερη σύζυγος του Αθάμαντα, που όταν η Νεφέλη, η πρώτη σύζυγος του Αθάμαντα, έσωσε τα παιδιά της, Φρίξο και Έλλη, από το μίσος της Ινώ, αυτή παραφρόνησε και ρίχτηκε στη θάλασσα, όπου μεταηλάχτηκε σε θεά, προστάτιδα των ναυτιλητόνων, με το όνομα Λευκοθέα (αντί Ινώ). Αυτή έδωσε το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας στον Οδυσσέα, που το χρησιμοποίησε και σώθηκε. «Ουδέν παθέιν δέος», του είχε πει!

Αυτήν την εποχή, έχουμε καλοκαίρι στην Ελλάδα. Σε όλες τις θάλασσές μας κάπου-κάπου θα βρήπουμε σωσίβια και είναι αφορμή να θυμόμαστε τον Όμηρο, τη Λευκοθέα, τον Οδυσσέα και τα... πέλαγα της ζωής του ανθρώπου.

Η έννοια της ασφάλισης, που πρωτακούστηκε και πρωτοεφαρμόστηκε στον ελληνικό χώρο, με προστάτη τον «Ασφάλειο» Ποσειδών, τον «κοσμοσείστη» (ενοσίχθων), είναι ένα σωσίβιο ταιριαστό σε όλους. Είναι συμβολικά το «κρήδεμνον» (κεφαλόδεσμος) κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο για προστασία ζωής και περιουσίας.

Φίλοι, όσοι διαβάσετε αυτές τις γραμμές, να θυμάστε τι έκανε ο Οδυσσέας όταν σκώθηκαν γύρω του κύματα: «Ευθύς τον κεφαλόδεσμο τον άηλωσε στα στήθη. Μηρούμντα έπεσε μεμιάς ανοίγοντας τα χέρια και βάλλθηκε να κοδινυπιά...» (Οδύσ. Ε 368-375).

Όσοι μπορείτε, σαν τη Λευκοθέα, μοιράστε σωσίβια!

Ιούλιος 2021, Μελήσσια Αττικής
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

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

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

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά
σε κάθε σου στιγμή.



Για περισσότερες πληροφορίες
σχετικά με τα προγράμματα
σκανάρετε εδώ.

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

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

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

 Syneteristiki Ins. Co
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες



UnipolSai
ASSICURAZIONI



icmif

euresa



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 αkéραιο, 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**

ΤΟ ΘΕΟΦΟΡΟ ΕΔΑΦΟΣ ΤΗΣ ΠΑΙΔΙΚΗΣ ΨΥΧΗΣ



Γράφει ο καθηγητής
ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΣΑΣ

Πού είσθε, καλοί Παιδικοί μου καιροί;¹

Κρατάμε στα χέρια μας το παιδί, έναν αμύθητο θησαυρό, τον οποίο καλούμαστε να τον διαχειρισθούμε και να τον αξιοποιήσουμε. Το να μην μπορούμε, ίσως μας το συγχωρέσουν κάποτε· το να μην προσπαθούμε, ποτέ! Του παιδιού η ψυχή προσφέρεται όπως ο πηλός στα χέρια του αγγειοπλάστη, όπως το πηλαστικό κερί στα χέρια των γονέων, του παιδαγωγού και του περιβάλλοντός του. Στην παιδική ηλικία, η ψυχή κρύβει μέσα της πολυσήμαντα πνευματικά σπέρματα, καλλιτεργήσιμα και άκρως διαμορφώσιμα.

Θεοφόρο είναι το έδαφος των παιδικών ψυχών, τις οποίες γεωργούν βαθειά: α) οι μυστικές φωνές που το παιδί ακούει μέσα του, β) η φύση, γ) η διαγωγή των ανθρώπων και δ) η από την εκπαίδευση αποκτηθείσα παιδεία (: «η προς Αρετή εκ παίδων οδήγησις»)². Επίσης, κλίμα χαράς και αγάπης, φροντίδα στοργής και η ανείπωτη πνοή των ωρών του πράου δειλινού, είναι μερικά από εκείνα που

¹ Αθ. Ραγκαβή, «Η χαρά».
² Πλάτωνος Νόμοι, 643e.

δυναμώνουν την νιοή της εσωτερικής του παιδιού ζωής και αποτελούν έναν άληο, πολύτιμο Δάσκαλό του, ώστε να γίνει αυτό μια ψυχή, ψυχές όλη γεμάτη! Ευλογημένη η ώρα, όπου νοιώθει κανείς την άρρητη αγιοσύνη των παιδιών, όπου ακούει την αγνή φωνή του πνεύματός τους και όπου κατανοεί ότι τα παιδιά ξενοδοχούν στο πνεύμα τους όχι το Βασίλειο της Γης και της εγκόσμιας ζωής, αλλά την Πολιτεία των Ουρανών, την Πατρίδα, «όθεν παρήλθομεν»,³ την Πόλιν την μένουσαν και μέλλουσαν, «ην επιζητούμεν».⁴

Σφρίγος αυγής

Το παιδί ως άνθρωπος είναι -για να θυμηθώ τον Ρο-ντέν- ένας ναός, που βαδίζει· μία αγία Αθωότης (sancta simplicitas) ή κατά τον τρόπο του Σοπενχάουερ: «Η παιδική ηλικία είναι ο καιρός της αθωότητας και της ευτυχίας, ο παράδεισος της ζωής, η απολεσθείσα Εδέμ, προς την οποία στρέφουμε πάλη νοσταλγικό το βλέμμα μας σε ολόκληρη την πορεία της ζωής που μας απομένει».⁵

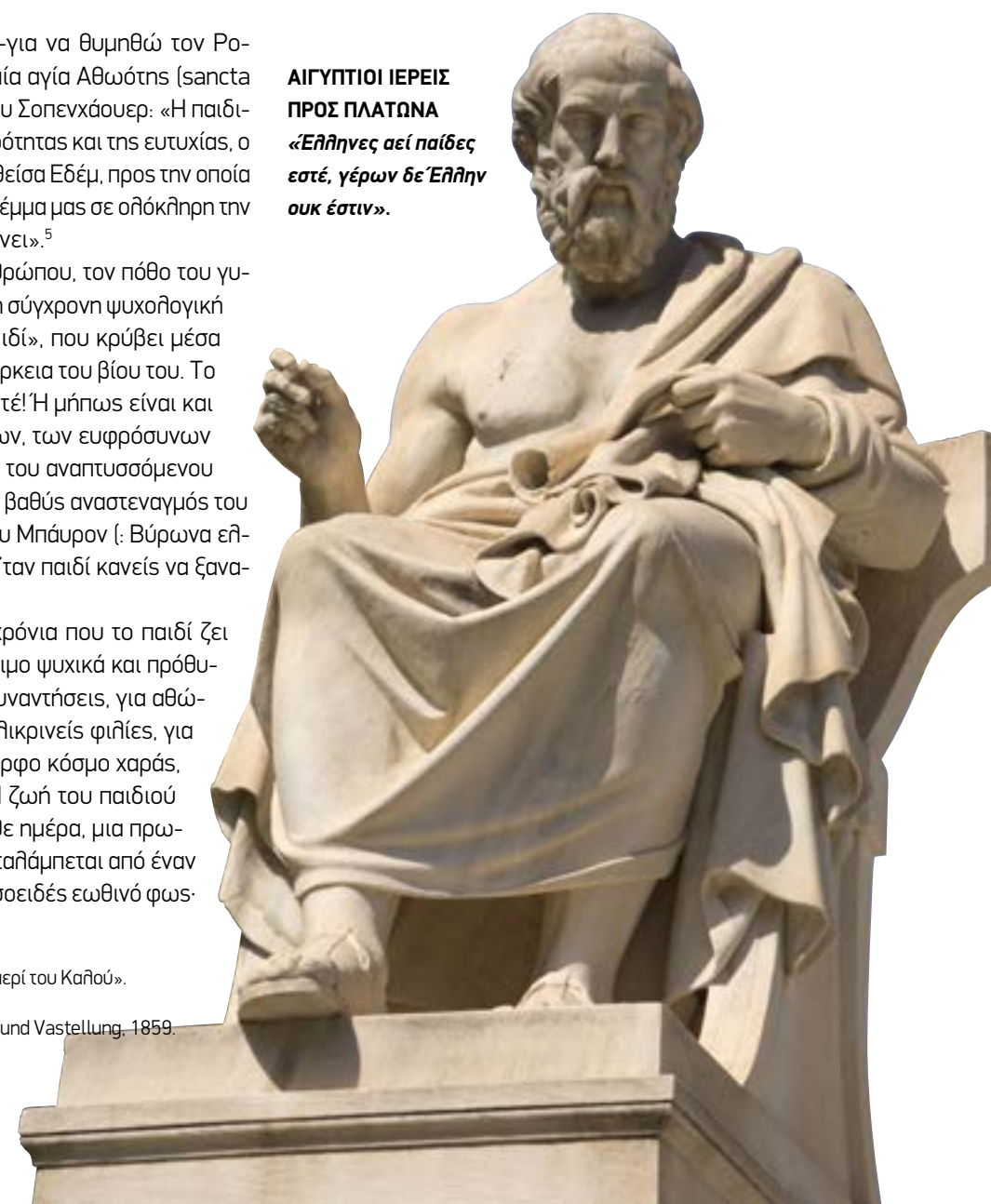
Τον ασίγαστο νόστο του ανθρώπου, τον πόθο του γυρισμού στην παιδική Ιθάκη του, η σύγχρονη ψυχολογική επιστήμη τον αποδίδει στο «παιδί», που κρύβει μέσα του ο άνθρωπος καθ' όλη τη διάρκεια του βίου του. Το παιδί μέσα μας δεν πεθαίνει ποτέ! Ή μήπως είναι και η πηγή των αγαθών εμπνεύσεων, των ευφρόσυνων ωρών και των καλών πράξεων του αναπτυσσόμενου ανθρώπου; Εξ αυτού ίσως και ο βαθύς αναστεναγμός του μεγάλου Άγγλου ποιητή, Λόρδου Μπάυρον (: Βύρωνα ελληνιστί): «Χρόνια χρυσά, που να'ταν παιδί κανείς να ξανα-γίνει».

Χρυσά, πράγματι, είναι τα χρόνια που το παιδί ζει στον κήπο της Ευδαιμονίας, έτοιμο ψυχικά και πρόθυμο πνευματικά για εγκάρδιες συναντήσεις, για αθώους τρυφερούς δεσμούς, για ειλικρινείς φιλίες, για έναν κόσμο μακαρισμένον, όμορφο κόσμο χαράς, ξεγνοιασιάς και καλωσύνης! Η ζωή του παιδιού έχει σφρίγος αυγής· διάγει, κάθε ημέρα, μια πρωτόπλαστη ημέρα· η ψυχή του καταλαμβάνεται από έναν γλυκύτατο και γαληνευτικό, χρυσοειδές εωthinό φως·

βιοτεύει ειρηνικά μες στις αγκάλες του Ουρανού, όπου θα ήθελε να παραμείνει για πάντα. Μεγαλώνοντας μάλιστα, αισθάνεται έναν ανειρήνευτο πόθο επιστροφής. Είναι ο μεταφυσικός πόνος επανόδου στην αληθινή πατρίδα μας, πόνος αποκλειστικά ανθρώπινος.

Με πόση, τώρα, σοφή απλότητα, λιτή ομορφιά και συμβολική ενάργεια εκφράζει ο ποιητής Γεώργιος Δροσίνης τη λυτρωτική ανθρώπινη λαχτάρα για την ποθεινή πατρίδα, προτρέποντας:

**ΑΙΓΥΠΤΙΟΙ ΙΕΡΕΙΣ
ΠΡΟΣ ΠΛΑΤΩΝΑ**
*«Ελληνες αεί παίδες
εστέ, γέρων δε Έλληνα
οὐκ ἔστιν».*



³ Πλάτωνα Εννεάδες 16, [1] 8, 16-2 «περί του Καλού».
⁴ Παύλος, Προς Εβραίους 13, 14
⁵ Schopenhauer, A.: Die Welt als Wille und Vorstellung, 1859.



ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΡΟΣΙΝΗΣ

«Ό,τι έχεις μέσα σου παιδιάστικο, σαν
θησαυρό να το φυλάξεις».

*Ό,τι έχεις μέσα σου παιδιάστικο
σα θησαυρό να το φυλάξεις.
Τους δογμαμούς σου,
τους πόθους σου αδιάλαξε,
μα αυτό ποτέ να μην αδιάλαξε.
Κι όταν χλωμοφνιδιάσει η όψη σου
και στα μαλλιά σου πέσουν χιόνια,
μόνο ό,τι φνιδάξεις παιδιάστικο
θα μείνει απείραχτο απ' τα χρόνια.*

Ο Γεώργιος Δροσίνης βλέπει και αποκαλύπτει μια θείκη μυστική δύναμη στο παιδί, που μας καλεί να την προσέχουμε, εφ' όσον την κατέχουμε διά βίου, ως ιερό φυλαχτό· είναι μια δύναμη που υψώνει το παιδί στη σφαίρα της αγιότητας και της αθανασίας.

Το παιδί: «σημείον» ομόγνωμο του Προσωκρατικού και του Χριστιανικού λόγου

Το παιδί είναι η ουσιαστικοποίηση του λόγου που φωτίζει, της ειρήνης που οικοδομεί, της αρμονίας που εξαγγίζει, της αγαθότητας που εκπέμπει εγερτήριο των συνειδήσεων φως, της επάρκειας που γεννάει το όραμα ενός απλούστερου κόσμου και απαντάει καίρια στο αίνιγμα της ζωής ή για να δανεισθώ παραλληλαγμένη τη θαυμάσια έκφραση του Πέρση Σέλλεϋ: «Όσο υπάρχουν παιδιά, θα επισκέπτεται τον άνθρωπο ο Θεός!» Άλλωστε, η μεγάλη εντολή, η θεία,



ΠΕΡΣΥ ΣΕΛΛΕΪ

«Όσο υπάρχουν παιδιά, θα επισκέπτεται τον άνθρωπο ο Θεός...».

προς τους ανθρώπους, είναι: «πραγματικά σας λέγω ότι, αν δεν αλλιάξετε τον τρόπο που σκέπτεσθε και δεν γίνετε σαν τα παιδιά, δεν θα εισέλθετε στη Βασιλεία των ουρανών»: «αμήν λέγω υμίν, εάν μη στραφίτε και γέννησθε ως τα παιδιά, ου μη εισέλθητε εις την Βασιλείαν των ουρανών».⁶ Και επειδή οι άνθρωποι δύσκολα μαθαίνουν και δυσκολότερα κατανοούν, ο λόγος του Χριστού γίνεται προστακτικός: «Αφετε τα παιδιά και μη κωλύετε αυτά ελθείν προς με· των γαρ τοιούτων εστίν η βασιλεία των ουρανών».⁷

Ό,τι, ωστόσο, μεγαλοπρεπώς πρέπει να προβληματίζει, είναι το γεγονός ότι οι εμποδίζοντες τα παιδιά, εισέπραξαν την οργή και την αγανάκτηση του Κυρίου (: μεταξύ μας: μήπως ο Χριστός απευθυνόταν στους τρόπους της σημερινής εκπαίδευσης και παιδείας;): «Ιδών δε ο Ιησούς ηγανάκτησε και είπεν αυτοίς· αφετε τα παιδιά έρχεσθαι προς με, και μη κωλύετε αυτά· των γαρ τοιούτων εστίν η βασιλεία του Θεού».⁸ Η βασιλεία του Θεού είναι στα παιδιά και τα παιδιά είναι στη βασιλεία του Θεού, αφού δεν έχουν γνωρίσει την «πτύση» ούτε την εκ του παραδείσου έξωσιν, δεν ζουν δηλαδή ακόμη στην πόλη της εγκόσμιας αθλιότητας, των βασάνων, της φροντίδας και του πόνου.

Είναι, τώρα, εκπληκτικά εντυπωσιακό ότι πεντακόσια χρόνια προ Χριστού, ο προΣωκρατικός φιλόσοφος Ηράκλειτος (535-475), σε ένα από τα 129 αποσπάσματα και ειδικότερα στο 52 απόσπασμα του συγγράμματός του «Περί Φύσιος» (Περί Φύσεως), γράφει: «...Παιδός η βασιλήη...».

6 Ματθαίος, 18, 2.
7 Ματθαίος, 19, 14.
8 Μάρκος, 10, 14.

Η βασιλεία ανήκει στο παιδί, χρησιμοδοτεί ο Εφέσιος στοχαστής, του οποίου το πλήρες κείμενο του 52 αποσπάσματος έχει ως εξής: «Αιών παις εστί, παίζων, πεσσεύων παιδός η βασιλήηη» [Ο χρόνος είναι παιδί, που παίζει, που ρίχνει πεσσούς (: ζάρια) του παιδιού η βασιλεία].

Ο λόγος αυτός του Ηρακλείτου παραπέμπει κατ' ευθείαν στο κήρυγμα των Ιερών Ευαγγελίων και καθιστά το παιδί φωτεινό, συμβολικό «σημείον μέγα» ομοφωνίας, ανάμεσα στον προ Σωκρατικό φιλοσοφικό στοχασμό και τη χριστιανική διδασκαλία. Για λόγους, βέβαια, επιστημονικής δεοντολογίας, πρέπει να υπογραμμισθεί εδώ ότι τόνοι ερμηνευτικής απόπειρας και σοφίας από τον καιρό του Πλάτωνα έως τις ημέρες μας, έχουν ριφθεί στα πόδια των αποσπασμάτων του Ηρακλείου. Διότι ο λόγος του είναι δύσκολος, αδιαπέραστος, αφοριστικός και προφητικός, δεν λέγει, αλλήλ σημαίνει! Ηχεί ως χρησμός, είναι λόγος πυκνός, δυσερμήνευτος και ρωμαλέος. Γι' αυτό η αρχαιότητα τον χαρακτήρισε «σκοτεινόν» και «αινικτή». Ομοίως, κατά γενικήν ομολογίαν, είναι λόγος διαχρονικά επίκαιρος, ισχυρός και ακατάργητος: «ου παρελεύσεται»!⁹

Αν, τώρα, ήθελε κάποιος να «κολυμβήσει βαθύτερα στα Ηρακλειτικά ύδατα, θα έβλεπε καθαρότερα το παιδί ως την αρχέτυπη εικόνα του ελληνικού πνεύματος, όπως το υπέδειξαν οι ιερείς των Αιγυπτίων στον Πλάτωνα, όταν εκείνος επισκέφθηκε τη χώρα τους: Σεις οι Έλληνες αεί

9 Ματθαίος, 24, 34.



ΙΗΣΟΥΣ ΧΡΙΣΤΟΣ

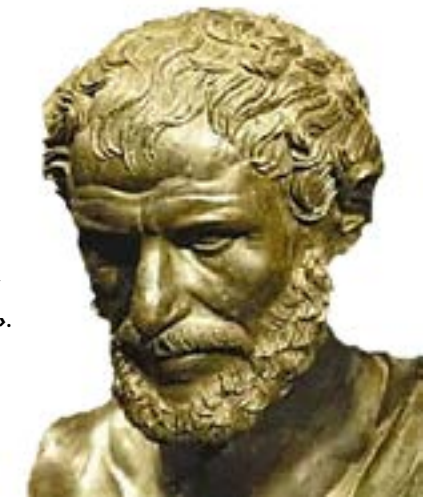
«Αφετε τα παιδιά ελθείν προς με...».

παίδες εστέ, γέρων δε Έλλην ουκ έστιν»!!!¹⁰

Η αναγνώριση αυτή εκ μέρους του σοφού Ιερατείου των Αιγυπτίων αποτελεί τον κάλλιστο ύμνο προς την αγέραστη νεότητα του ελληνικού πνεύματος, αλλήλ και προς τη λευκή, όπως το χιόνι, ψυχή του παιδιού, την αγία του

10 Πλάτωνος Τίμαιος 22b.





ΗΡΑΚΛΕΙΤΟΣ
«Αιών παις ἔστι,
παίζων, πεσσεύων
παιδός η βασιλήη».

παρηγορείται γρήγορα για κάθε ευκαιρία, καθώς ζει αιώνια παρόντα. Το παιδί για τον Νίτσε (: στον Ζαρατούστρα) είναι η ανώτερη μορφή του πνεύματος. Το μήνυμά της είναι η βαθύτατη ένταση στη διακήρυξη της παιδικής αθωότητας και της αμεσότητας: της παιδικής ευδαιμονίας!¹³

Το άκαιρο ξύπνημα, το ολέθριο

Όμως, η δίνη του βίου караδοκεί: αφαρπάζει το παιδί, για να το εκβάλλει από τη Γη της Επαγγελίας του και να του συστήσει τον κόσμο του πόνου και της αγωνίας. Ολέθριο ξύπνημα, πρόωρο και άκαιρο. Το επισημαίνει ο μέγιστος ελληνολάτρης Γερμανός ποιητής Χαϊντερλιν, με έναν τρόπο ανεπανάληπτο, οξυδερκή και φιλοσοφημένο, στο αθάνατο έργο του, υπό τον τίτλο «Υπερίων ή ο Ερμηίτης στην Ελλάδα»!

«Γαλήνη των παιδικών μου χρόνων!
Ουράνια γαλήνη! Πόσες φορές στέκο-

13 Νίτσε, ό.π.



αγνότητα και αθωότητα και τη χωρίς άγχος ζωή του: τη ζωή του πλιέοντος ονείρου!

Οι τρεις μεταμορφώσεις του πνεύματος

Γεφυρώνοντας το φιλοσοφικό παρελθόν με το παρόν, με ένα γιγάντιο άλμα επάνω από το ποτάμι του χρόνου, ο Νίτσε θα συνεχίσει του Ηρακλείτου τις αντιλήψεις για το παιδί. Έτσι, του αφιερώνει λεπτές και ευγενικές σκέψεις βαθιές, διαποτισμένες από ένα οξύ συναίσθημα ειλικρινούς αγάπης και κραταιάς νοσταλγίας. Ο Νίτσε κατανοεί, όσο ελάχιστοι, την οντολογική ποιότητα και διαφορετικότητα της ονειροπαρμένης νιότης και δοξολογεί την παιδική μακαριότητα, αναγνωρίζοντας επίσης πόσο δύσκολο είναι να εισέλθει, ακόμη και ο πλιέον διεισδυτικός ερευνητής, στου παιδιού το

ιερό και άβατο βήμα της ψυχής: «Όλη η σκέψη είναι αίμα, και είναι τόσο δύσκολο να κατανοήσει κανείς το ξένο αίμα».¹¹

Αυτής της σκέψεως φανέρωμα είναι «Οι Μεταμορφώσεις»· πρόκειται για την ιστορία του πνεύματος και τις μορ-

11 Νίτσε, Δρ.: Τάδε έφη Ζαρατούστρα (: το μεσημέρι της ζωής).



φές μεταμφίεσής του, τροποποίησής του. Το πνεύμα εκδηλώνεται: α) ως Καμήλα, β) ως Λιοντάρι και γ) ως Παιδί.

(α) Η Καμήλα (: Κάμηλος, Γκαμήλα) αντιπροσωπεύει την αντοχή, την εγκάρτερηση, την υπομονή. Ανεβαίνει τον ανηφορικό δρόμο ή βουλιάζει μέσα στην άμμο της ερήμου, χωρίς να κάμπτεται. Είναι ακούραστη και άκακη. Με ταπεινώσυνη γονατίζει για να δεχθεί τον αναβάτη της. Προς τούτους είναι η αγαπημένη των παραβολών της Καινής Διαθήκης: «Ουαί υμίν... οι διψάζοντες τον κώνωπα, την δε κάμηλον καταπίνοντες»¹² (ο Κύριος αναφέρεται σε ανθρώπους που επικρίνουν τους άθλους για μικρά λάθη και παραβλέπουν τα δικά τους κολλοσσαία σφάλματα). Η καμήλα συμβολίζει τον αγωνιζόμενο άνθρωπο, που ανέρχεται τον άναυτο δρόμο του Δέοντος. Εικονίζει το ίδιο το πνεύμα, που λήξει στον εαυτό του: Οφείλω!

(β) Το Λιοντάρι (: ο Λέων) είναι το σύμβολο της δύναμης, της υπεροχής και της εξουσίας. Εδώ, το λιοντάρι, δηλαδή το πνεύμα με τη μορφή του λιονταριού, διατηρεί το αυταρχικό δικαίωμα να απορρίπτει όλα τα καθήκοντα. Μπορεί να λήξει το «ιερό όχι», επειδή απευθυνόμενο στον εαυτό του προστάζει: Θέλω!

(γ) Το Παιδί, δηλαδή το πνεύμα που παίρνει τη μορφή του παιδιού, είναι το πνεύμα της αθωότητας, της ιερής αγνότητας, του ονείρου και του παιχνιδιού. Είναι η πλήρης απουσία της συναίσθησης του χρόνου. Το παιδί ζει εντελώς την εκάστοτε στιγμή. Αυτή βιώνει, αυτή το απορροφά ολοκληρωτικά. Η στιγμή είναι ακίνητη μέσα του και η ψυχή του παιδιού

12 Ματθαίος 23, 24. Βλ και Ματθαίος 3, 4, 19, 24. Μάρκος 1, 6, 19, 25 και Λουκάς 18, 25.





μαι μπροστά σου σε μελέτη αγάπης για να σε σκεφθώ!... Ναι, θεικό πλάσμα είναι το παιδί, όσο δεν έχει βουτηχτεί στο χαμαιλέοντιο χρώμα του ανθρώπου. Είναι ολόκληρο ό,τι είναι, γι’ αυτό είναι και τόσοσ όμορφο. Ο εξαναγκασμός του Νόμου και της Μοίρας δεν το αγγίζει. Μόνο στο παιδί υπάρχει ελευθερία. Στο παιδί είναι η ειρήνη. Δεν έχει ακόμα διχασθεί ο εαυτός του. Μέσα του έχει πλούτο. Η καρδιά του δεν γνωρίζει τη στέρψη της ζωής. Είναι αθάνατο, επειδή δεν ξέρει τίποτε για το θάνατο. Αλλά αυτό οι άνθρωποι δεν το αντέχουν. Αυτό το θεικό πλάσμα πρέπει να γίνει σαν ένας από αυτούς... και πριν να το εκδώξει η ίδια η φύση από τον παράδεισό του, το βγάζουν, κοθακεύοντάς το, στο πεδίο της κατάρας για να πνίγεται, δουλεύοντας, μες στον ιδρώτα του προσώπου του, σαν κι αυτούς... Είναι βέβαια όμορφη και η ώρα που ξυπνάς, αρκεί να μη σε ξυπνάνε άκαιρα»!

Η φύση, η Δημιουργία, ο Θεός, έπλησε ένα αριστούργημα: το παιδί. Όσο θα υπάρχει ζωή και αγάπη επάνω σε τούτη τη γη, οι άνθρωποι δεν πρέπει να χαμηλώσουν το ενδιαφέρον τους, τη στοργή τους και την άοκνη φροντίδα τους για το παιδί. Στα αυτιά τους πρέπει να ηχεί έναυλη η πάντοτε επίκαιρη προτροπή

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ
Το πνεύμα και ήθος των πρώτων παινιδιών θεμελιώνουν «ευλογία», «ευσαρμοσίαν», «ευρυθμίαν», «ευνομίαν», «ευσχημοσύνη» στους ώριμους ανθρώπους.

«Περί παιδείας» του Ξενοφώντος: «Δοκεί γαρ αύτη μοι η ηλικία μάλιστα επιμεθείας δείσθαι» (Νομίζω, λοιπόν, ότι η ηλικία αυτή χρειάζεται εξαιρετική προσοχή και μέριμνα).¹⁴ Η σύγχρονη Παιδαγωγική και Ψυχολογία, αληθά και εμπειρίες αιώνων, επιβεβαιώνουν την ορθότητα της γνώμης αυτής του Ξενοφώντος, ότι η παιδική ηλικία έχει ανάγκη από ιδιαίτερη προσοχή και μεταχείριση. Διότι τα χρόνια αυτά, από τη γέννηση έως τη συμπλήρωση του 12ου περίπου έτους, είναι κρίσιμα. Τα εξελικτικά στάδια πολλή, οι ψυχικές φάσεις και βαθμίδες ρευστές. Απαιτούν γνώση, εμπειρία και απόλυτη αφοσίωση στο δύσκολο, αληθά και μεγαλειώδες λειτούργημα όσων έχουν την απροσμέτρητη ευθύνη της αγωγής, της εκπαίδευσης και της παιδείας του παιδιού.

Παιδί, παιδιά και παιδεία

Από την αρχαιοελληνική λέξη «παις» παράγονται οι λέξεις «παιδίον» και «παιδί», καθώς και οι λέξεις «παιδιά», που σημαίνει παιχνίδι, και «παιδεία» που σημαίνει εκπαίδευση, αγωγή και μόρφωση. Από την ίδια ρίζα προέρχεται και το ρήμα «παίζω». Απλούστερα: η παιδιά (: το παιχνίδι) εθεωρείτο αδελφή της σπουδής. Ο Σωκράτης, ως η μεγάλη παιδαγωγική μορφή, ενσαρκώνει και ενώνει την παιδιά και την παιδεία: «τοιαύτα (ο Σωκράτης) παίζων ουδέν ήττον ή σπουδάζων εθυσιτέθει τοις συνδριατρίβουσιν». ¹⁵ Κατά τον Ξενοφώντα, λοιπόν, ο Σωκράτης παίζοντας, ωφεθούσε τους συναδέλφους του όχι λίγο στις σπουδές τους· με τρόπο παιγνιώδη και ευχάριστο, ο Σωκράτης «περνούσε» τα εξάίρετα και σοβαρά μηνύματα της διδασκαλίας του. Κατά τον Πλάτωνα, επίσης, ο Σωκράτης «ειρωνευό-

μενος δε και παίζων πάντα τον βίον προς τους ανθρώπους διατελεί»,¹⁶ ενώ σε πολλή χωρία των 36 έργων του εξαίρει την «παιδεύουσαν παιδιάν» και τονίζει τον παιδαγωγικό, μορφωτικό, ανθρωπιστικό και πολιτιστικό χαρακτήρα, ως ουσία αυτής της παιδιάς (: του παιχνιδιού). Θεωρώντας την παιδιάν (: το παιχνίδι) ως πολύτιμον μέσον παιδείας, την αποκαλεί «...τη της σπουδής αδελφή παιδιά...». ¹⁷ Αυτού του είδους η παιδιά έχει ένα ξεχωριστό θέληητρο: της λείπει κάθε σκοπιμότητα. Δεν γίνεται πρόξενος ωφέλειας ή βλάβης. Έχει ένα μόνον επακολουθήμα, και αυτό είναι η «χάρις», η «τέρψις», η «ηδονή», η ευχαρίστηση και η ψυχική πλήρωση.

Ο Αριστοτέλης, μαθητής του Πλάτωνος επί εικοσαετία στην Ακαδημία, ερευνά την ψυχολογική πρωταρχή της παιδιάς, τη μορφωτική σχέση και παιδευτική επίδραση επάνω στο παιδί, αληθά και τον καθαρά ψυχαγωγικό της χαρακτήρα. Στα «Πολιτικά» ορίζει το παιχνίδι ως μια εύρεστη ενασχόληση, ως μια «ηδεία διακοπή της ασχολίας», η οποία απεργάζεται χαλάρωση της έντασης, άνεση και τέρψη και «αβλαβή ηδονήν». ¹⁸ Η εκμάθηση γραμμάτων στερείται τον παιδευτικό και μορφωτικό χαρακτήρα που έχει η παιδιά, το παιχνίδι. Η ευεργετική επίδραση του παιχνιδιού δεν είναι συνειδητή στους παίζοντες, ούτε η σημασία του ως ενέργειας, που γίνεται ελεύθερα, χωρίς καταναγκασμό ή σκοπιμότητα, χωρίς επιδίωξη ωφέλειας ή χρησιμότητας. Το πνεύμα και το ήθος των πρώτων παιχνιδιών επηρεάζουν βαθύτερα την παιδική ψυχή και θεμελιώνουν την «ευλογία», την «ευσαρμοσίαν», την «ευσχημοσύνη», την «ευρυθμίαν» και την «ευνομίαν» στη ζωή τους αργότερα, ως ωρίμων ανθρώπων και υπευθύνων μελών της πολιτείας. ¹⁹ Προκειμένου, τώρα, οι Πλάτων και Αριστοτέλης να

αποδώσουν στην «παιδεύουσαν παιδιάν» (: στο παιδευτικό παιχνίδι) και στη σχέση παιδιάς και παιδείας-σπουδής τις κατάλληλες αξιολογικές διακυμάνσεις και αποχρώσεις, επιστρατεύουν τους καλύτεστους κοσμητικούς λόγους, όπως «καλή»,²⁰ «παγκάλη»,²¹ «εύφημος»,²² «μέτριος»,²³ «έννομος»,²⁴ «φρόνιμος»,²⁵ «σώφρων»,²⁶ «έμφρων»,²⁷ «εμμελής»,²⁸ «χαρίεσσα»,²⁹ «ευτράπελος»,³⁰ «εύτροπος»,³¹ «ηδεία»,³² «ουδαμή αχάριτος»,³³ «αβλαβής»,³⁴ «αυτοφυής»,³⁵ «πρεσβυτική»,³⁶ «πραγματειώδης»,³⁷ «επίονος»,³⁸

20 Πλάτωνος Επινομίς 980a9, Πολιτ. 425a2, Η558b4, Νόμ. 829b.
21 Πλάτωνος Φαίδρος, 276e1.
22 Φαίδρος, 265c1, 287b4, Τίμαιος 59d1.
23 Πολιτεία, Δ 424e6.
24 Τίμαιος, 59d2.
25 Νόμοι, Γ 685a7.
26 Νόμοι, σ’ 769a1.
27 Αριστοτ. Ηθικά Νικομάχεια Δ8, 1128a1.
28 Ό.π., Κ, 6, 117b9.
29 Πλάτωνος Νόμοι, σ’ 761d5. Προβλ. Και «ευχάριτες» Ξενοφώντος Κύρου Παιδεία, Ι12, 12, το «εύχαρι», Ξενοφ. Αγνα. 8, 1, και Πλάτωνος Νόμοι, Β 667e3.
30 Πλάτωνος Νόμοι, Β 667e5.
31 Πλάτ. Νόμοι, Ζ 794a2.
32 Πλάτ. Νόμοι, Γ 685a7, σ’ 769a1.
33 Πλάτ. Παρμεν. 137b2. Πρβλ. Και Θαιήτος 186c4, Φαίδρ. 273e5.
34 Αριστ. Πολιτικά, Η 17, 1336a29.
35 Πλάτ. Νόμοι, Ζ 803c5.
36 Ό.π. Β. 657d3.
37 Ό.π., Β 666b4-5.
38 Πλάτωνος Νόμοι, Β 673d4. Βλ. και Ευθύδημος 277d9.

ΣΩΚΡΑΤΗΣ
«Τη της σπουδής αδελφή παιδιά (το παιχνίδι πολύτιμο μέσον παιδείας)».

16 Πλάτωνος Συμπόσιον 216e.
17 Πλάτωνος Επιστ., σ’, 332d, Φαίδρος 276a.
18 Αριστοτέλους Πολιτικά, Θ, 3, 1338a9, 30 κ.εξ.
19 Ό.π. Γ, 7, 400d, 11 κ.εξ.

14 Ξενοφώντος Απομνημονεύματα Ι, 3, 5.
15 Ό.π. παρ. ΙV, 1, 1.



ΚΙΡΚΕΓΚΩΡ

Δεν πρέπει οι μεγάλοι να αφήνουν πίσω τους, αλλιά να κουβαλούν μαζί τους το γλυκοχάραμα της νιότης, τη χαρά της αθωότητας και της ελπίδας!

«παίγνιον μεμηχανημένον»,³⁹ «παιδιά του ελευθέρου και πεπαιδευμένου»,⁴⁰ «παιδιά του ανδραποδώδους και απαιδεύτου».⁴¹ Φαίνεται πως οι δύο αυτοί μέγιστοι φιλόσοφοι του κόσμου «βάρθηκαν» να εξαντλήσουν όλα τα κοσμητικά επίθετα της ηξειρηλογικής τους θήκης, στην προσπάθειά τους να υπογραμμίσουν τη σπουδαιότητα της σχέσεως παιδιάς, παιδείας και σπουδής!

Ο λόγος, βέβαια, εδώ για το παιχνίδι της παιδικής ηλικίας, όχι για το σύγχρονο «παιχνίδι» των μεγάλων στην ηλικία ή των κρατών. Αυτό είναι μείγμα οικονομικών συμφερόντων, τεράστιων ενίοτε, ανομολόγητων σκοπιμοτήτων, πολιτικών μηχανορραφιών και όζουσας διαφθοράς.

Γιατί παίζει το παιδί; Οι θεωρίες

Παιχνίδι, για να ακολουθήσω τον Ολλανδό διανοητή Huizinga Johan (1872-1945), είναι μια εκούσια πράξη ή απασχόληση, η οποία επιτελείται μέσα σε καθορισμένα όρια χρόνου και χώρου, εθεθοντικώς αποδεκτά, αλλιά απαραίτητως με κανόνες δεσμευτικούς· του παιχνιδιού ο σκοπός ευρίσκεται μέσα στο ίδιο και συνοδεύεται από ένα συναίσθημα έντασης και χαράς και μία πρόθεση να είναι

κάτι διαφορετικό απ' ό,τι ο συνήθης βίος.⁴²

Του βίου χαρακτηριστικό είναι η δράση. Υψηλή έκφραση της δράσεως αυτής, εκδηλώνεται στο παιδί, οφειλόμενη στον πληθωρισμόν ενέργειας και δύναμης, που εμφανίζει η παιδική κυρίως ηλικία. Το παιχνίδι είναι η ευχάριστη εκείνη απασχόληση, στην οποία διοχετεύει το παιδί την περισσεύουσα ενέργειά του, ενώ συγχρόνως ασκείται. Είναι, κατά ταύτα, το παιχνίδι μέσον ασκήσεως και σπουδής, σωματική και ψυχική προπόνηση, διά τα δύσκολα έργα, που αργότερα επιφυλάσσει η ζωή. Σχετικά με το παιχνίδι διατυπώθηκαν ηλείστες όσες θεωρίες, εκ των οποίων οι σπουδαιότερες είναι:

- (α) Η θεωρία της αναψυχής του Schaller, σύμφωνα με την οποία το παιχνίδι αποτελεί τρόπο ψυχαγωγίας, που γεννάει χαρά και ψυχική ευφορία στα παιδιά.
- (β) Η θεωρία του πληθωρισμού ενέργειας των Spencer, Stern και Thorndike, που νομίζει το παιχνίδι ως αποτέλεσμα συσσώρευσης δύναμης και ως διέξοδο για την εκτόνωση των παιδιών.
- (γ) Η θεωρία της επανάληψης του Darwin, Haecel και St. Hall, κατά την οποία στα παιχνίδια αντικατοπτρίζονται οι πράξεις και οι ενέργειες των προηγούμενων γενεών.
- (δ) Η θεωρία της κάθαρσης του Carus, ο οποίος υποστηρίζει ότι με το παιχνίδι το παιδί απαλθάσσεται από τα καταστροφικά του ένστικτα και αποφορτώνεται, ηρεμεί.
- (ε) Η θεωρία του πλούτου Ζωής των Schiller και Buytendik, οι οποίοι στα έργα τους ερευνούν την ουσία και το νόημα του παιχνιδιού, τόσο στον άνθρωπο όσο και στα ζώα. Και

(στ) Η θεωρία της άσκησης του Karl Groos.

Οι ανωτέρω θεωρίες είναι σημαντικές, κρίνω όμως, ότι είναι μονομερείς, γιατί θίγουν μόνο μια πλευρά του όθλου θέματος. Ως ορθότερη πρέπει να εκτιμηθεί η θεωρία του Groos, ο οποίος βλέπει το παιχνίδι ως μία φυσική άσκηση των σωματικών και ψυχικών δυνάμεων του παιδιού, ως μία γυμναστική, κυρίως της ψυχής του, εκπορευόμενη από την ενόρμησή του για δράση. Η ορμή αυτή ικανοποιείται με το παιχνίδι και προκύπτει έτσι ένα ευάρεστο συναίσθημα, μια ιδιαίτερη απόλαυση, ειδικώτερα καθηλιεργούνται του παιδιού οι ιδιότητες, δηλαδή οι σωματικές δεξιότητες και οι πνευματικές ικανότητες.

Συνοπτικά: Τα παιχνίδια, είτε ομαδικά είτε ατομικά, είτε αυθόρμητα ή σκόπιμα, είτε αγωνιστικά ή αισθητικά και κοινωνικά είναι, αναπτύσσουν τις έμφυτες προδιαθέσεις του παιδιού και το εξυπηρετούν, βοηθώντας το να ανταποκριθεί

στις μέλλουσες απαιτήσεις της ζωής. Είναι μέσον σπουδής κατά τον Πλάτωνα και μιμήσεις των πράξεων που θα ακολουθήσουν κατά τον Αριστοτέλη: «Πάντα γαρ ότι τα τοιαύτα προοδοποιείν προς τας ύστερον διατριβάς διά τας παιδιάς είναι δει τας πολλάς μιμήσεις των ύστερον σπουδαζομένων» (Πολιτικά Η, 17, 1336α, 32 κ.εξ.).

Από το χωρίον αυτού του Αριστοτέλους, ο οποίος συνιστά ότι όλα πρέπει να ανοίγουν το δρόμο για τα επαγγέλματα αργότερα και ότι γι' αυτό τα ηλείστα παιχνίδια πρέπει να είναι απομιμήσεις αυτών, με τα οποία θα ασχοληθούν σοβαρώς τα παιδιά στο μέλλον, προκύπτει ότι ο Groos μεταφράζει στη σύγχρονη γλώσσα της Ψυχολογίας και της Παιδαγωγικής την άποψη περί παιδιάς και παιδείας του Αριστοτέλους.

Το παιχνίδι, τέλος, μπορεί, ως πολύτιμο παιδευτικό μέσον, να εισάγει το παιδί από το προ-λογικό στο λογικό στάδιο της εξέλιξης, όμως για να μορφωθεί χρειάζεται να συνεργήσουν πολλοί παράγοντες και να καταβληθεί από το ίδιο το παιδί απροσμέτρητος παιδευτικός μόχθος και βαθύς παιδευτικός πόνος! Ωστόσο, από τα παιδιά μπορεί να περιμένει κανείς ότι θα γίνουν λογικά όντα· από τους μεγάλους -Κύριε των Δυνάμεων!, θα πει ο μεγάλος Δανός Ζαίρεν Κίρκεγκωρ.⁴³ Στους μεγάλους, τώρα, τους ηλικιωμένους ή πρεσβύτερους, η αγνή ψυχή και η παιγνιώδης ζωή του παιδιού στέλνει δύο πολύτιμα μηνύματα:

(α) Το ελθτήριο στη ζωή είναι σκοπός πνευματικός - οι ορέξεις όχι!

(β) Δεν πρέπει οι μεγάλοι να αφήνουν πίσω τους -για να θυμηθώ πάλι τον Κίρκεγκωρ- αλλιά να κουβαλούν

⁴³ Ζαίρεν Κίρκεγκωρ: «Διαψάσματα». Τα «Διαψάσματα» ο μελετητής μπορεί να τα βρει μεταφρασμένα στα βιβλία μου: 1) Η διαλεκτική του Kierkegaard, ως επανάληψης της Σωκρατικής μαιευτικής (διατριβή επί Υψηγείας), Αθήναι 1971, 228 σελίδες. 2) Ζαίρεν Κίρκεγκωρ,

μαζί τους το γλυκοχάραμα της νιότης, το ξάστερο, καθάριο της φως, τη χαρά της αθωότητας και της ελπίδας!⁴⁴

ο Φιλόσοφος της εσωτερικότητας, Αθήνα 2011, 240 σελίδες. 3) Μάρτιν Χαίτενσερ, ο φιλόσοφος της μερίμνης, Αθήναι 1999, 240 σελίδες. 4) Φιλοσοφική Προπαίεδια, Αθήνα 2013, 543 σελίδες. 5) Εγκυκλοπαίεδια: Πάπυρος-Λαρούς-Μηριτάννικα, τόμος 34ος, σσ. 25-30 (μεγάλου σχήματος). 6) Πάπυρος-Larousse-Britannica, τόμος 29ος, σσ. 41-49 (μικρού σχήματος).

⁴⁴ Oscar Wilde: De profundis (βλ. Κλίσσασικά Παπύρου, αχρ.). Εκβαθέν: μετ. Εισαγ. Στάθη Σπηλιωτοπούλου, σ. 52.



Λάβαμε και δημοσιεύουμε την επιστολή του κ. Αλκιβιάδη Στεφανή προς τον καθηγητή Γρηγόριο Φιλ. Κωσταρά, για το άρθρο του στο προηγούμενο τεύχος του «ΝΑΙ».

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ



Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούθας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή αρίστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίαρχος (ΤΘ). Ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς και στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκήρην. Αργότερα εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος αφηγητής και επίκουρος καθηγητής αναπηρωτής 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.

39 Πλάτ. Νόμοι, Β 65c2.
40 Πλάτωνος Νόμοι, Β 660e1.
41 Πλάτωνος Νόμοι, Β 659e.

42 Huizinga, J.: Homo ludens. Versuch einer Bestimmung des Spielmentes der Kultur, 1958.

Ο Κύπριος Μιχαήλ Ζένιου από τους Τρούλλους Λάρνακας

Πριν από 47 χρόνια πέρασε στην αιωνιότητα, μαχόμενος εναντίον των Τούρκων εισβολέων, στις 14 Αυγούστου 1974, στη θέση Βόρειος Πόθος, στο Κάϊμακλή, ετών 27! Τον Μιχαήλ Ζένιου τον γνώρισα καλά, ήμασταν φίλοι στα φοιτητικά μας χρόνια, και ως συνοικότεροι στην οδό Καρτάλη 7, πολλές φορές μιλούσαμε για την Κύπρο στην Ελλάδα.

Ένα βράδυ, στην πλατεία Μαβίλη, κοντά στην Αμερικανική Πρεσβεία, περπατώντας σε μια βόλτα, με πιάνει από το μπράτσο και μου λέει: «Κάνε μου μια χάρη. Ένας φίλος μου Κύπριος έχει μεγάλο οικογενειακό πρόβλημα και δεν μπορώ να βοηθήσω. Θα ήθελα να προσευχηθείς κι εσύ ο Θεός να τους δώσει λύσεις!»

Ακόμα ηχεί στ' αυτιά μου κι ένα τραγούδι που έλεγε: «Είδα βουνά ψηλά ολοχιόνιστα, χώρες τρανές, αράδα, μα πουθενά σαν την Ελλάδα! Σαν την Ελλάδα!... Ελάτε, πιάστε το χορό, παιδιά μου αράδα-αράδα, ω! τι χαρά που γεννηθήκαμε μέσ' στην Ελλάδα, για την Ελλάδα!».

Πριν πάει στον πόλεμο, είχε πει: «Ρε, αποφάσισα ότι θα δώσω τη ζωή μου στην πατρίδα, το μόνο που σκέφτομαι είναι ότι αντί να έχω 8 να με κλαίνει, τώρα θα με κλαίει ακόμα μία» και εννοούσε, εκτός από τις αδελφές του, και την αρραβωνιαστικιά του. Είχε αρραβωνιαστεί μόλις μερικές εβδομάδες πριν, όπως έγραψε ο Σπύρος Παπαχαλαράμπος. «Τιμή και δόξα στον αγνότερο φίλο», έγραφε ο Ζαχαρίας Κονές. «Εγώ σε μνημονεύω ήρωα σαν τον Αυξεντίου, Παλληγκαρίδη και τόσους άλλους θυσιασθέντες για τα ιερά και όσια», του έγραψε ο Γιώργος Δημόπουλος.

Μιχαήλ Ζένιου.

Στις 2/2/2020 έγινε εκδήλωση Μνήμης και Τιμής και Μνημόσυνο στον Άγιο Μάμα Τρούλλων και εκδηλώσεις σε αίθουσα που ονομάστηκε «Μιχαήλ Ζένιου». Ο Μ. Ζένιου ήταν ανθυπολοχαγός και όταν έγινε το πραξικόπημα, έκλαψε και είπε: «Λυπάμαι κατάκαρδα, γιατί τώρα ο κόσμος θα μισήσει την Ελλάδα». Όταν τον κάλεσαν να πάει ως αξιωματικός, δεν πήγε, λέγοντας: «Αν πάω, ποιον θα πυροβολήσω; Μπροστά μου αδελφία μου. Πίσω αδελφία μου. Το πολύ να πυροβολήσω τον εαυτό μου». Έτσι, δεν πήγε.

Όταν όμως έπεσαν οι πρώτες βόμβες από Τούρκους, πριν γίνει επιστράτευση επίσημα, πήγε από τους πρώτους στην Αθénου να καταταχθεί. Αυτά έγραφε η Αικατερίνη Ζένιου Κωνσταντινίδου.

«Γνώρισα τον Μιχαήλ Ζένιου σαν συνάδελφο στο σχολείο ΚΤΕΕ στη Λευκωσία, έναν νέο όλο δύναμη και ζωντάνια. Τον ρώτησα αν είναι θεολόγος και διδάσκει θρησκευτικά. Όχι, μου λέει, είμαι μαθηματικός, αλλά ασχολούμαι και με τα κατηχητικά. Όταν πληροφορήθηκα τον ηρωικό θάνατό του, πολύ στενοχωρήθηκα», σημείωσε ο Ευγένιος Κοθαρίδης.

«Ήσουν το καμάρι μας και έγινες το σύμβολό μας», έγραψε ο Ανδρέας Χρυσάνθου, ενώ ο Γεώργιος Πετρίκος είπε: «Αθάντος... Ήμασταν φίλοι και συμμαθητές στα πρώτα χρόνια του Γυμνασίου και μαζί πηγαίναμε κατηχητικό τα απογεύματα. Διακρινόταν για το ήθος και τον πατριωτισμό του».

«Μακάρι να 'χαμε καρδιά όλοι σαν του Μιχαήλ», είπε ο Δημ. Δημητρίου, και γι' αυτόν τον ήρωα παραθέτω εδώ, στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», ένα συγκλονιστικό χειρόγραφο του συμπολεμιστή του, Κώστα Χατζηπιερή, που δημοσίευσε στις 14 Αυγούστου 2020, στη μνήμη του πρωτομάρτυρος Μιχαήλ Ζένιου, και περιγράφει τις τελευταίες στιγμές του, λίγο πριν φονικό βλήμα σταματήσει την επίγεια ζωή του. Όσοι από τους αναγνώστες μας στην Κύπρο το διαβάσουν, ας πουν ένα «αιωνία η μνήμη του» και ας διαβάσουν στα νέα παιδιά αυτήν την ιστορία, σαν αλήθεια, σαν παραμύθι, σαν προσευχή, σαν συμβουλή, σαν τραγικό έργο αρχαίας τραγωδίας, σαν «κάθαρση» στους πόνους των δικών του.

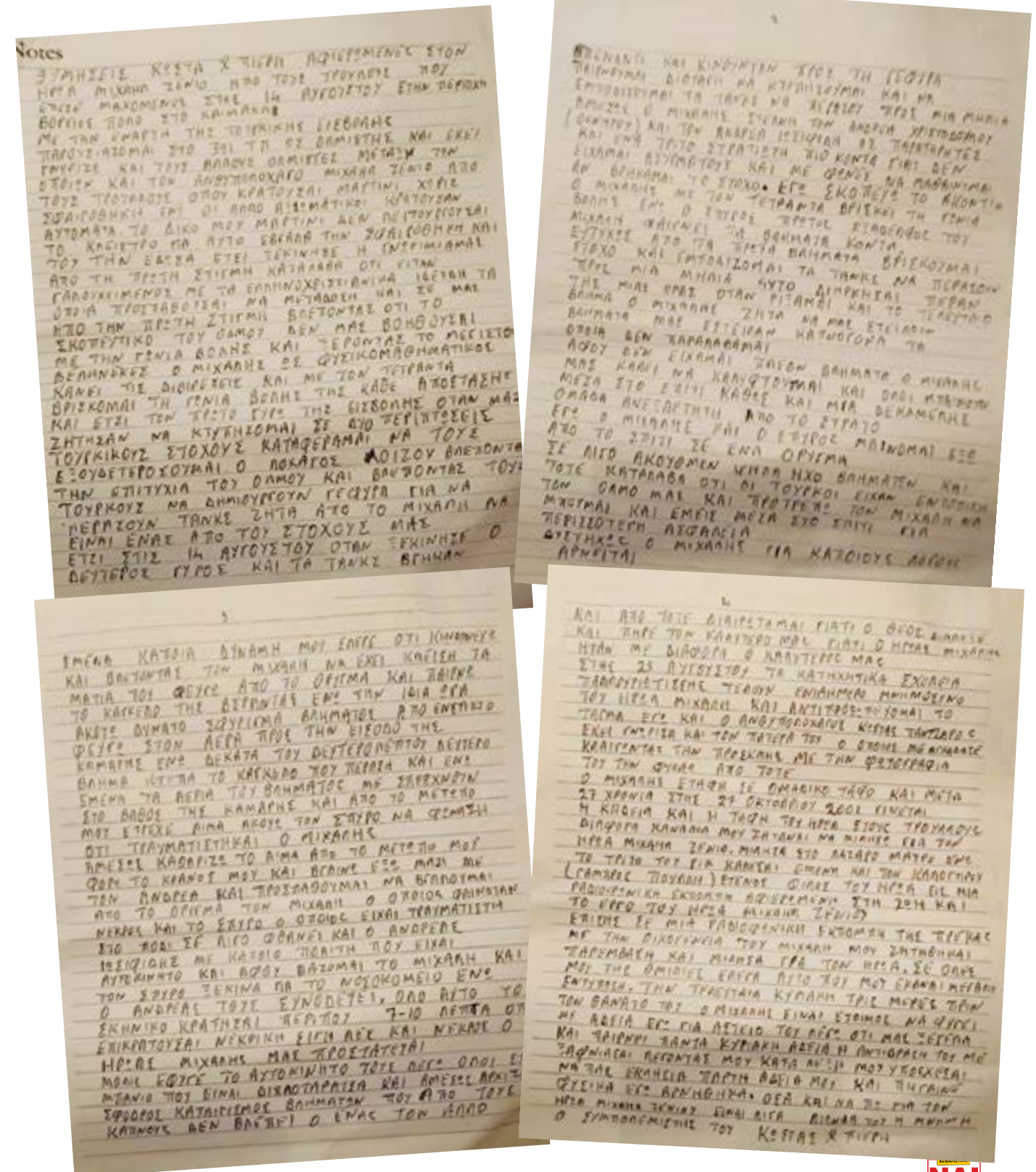
Αιωνία η μνήμη σου, Μιχαήλ και όλων των Κυπρίων και Ελλήνων που έπεσαν το 1974.

Συχαρητήρια και σε όσους από τον ασφαλιστικό χώρο ΔΕΝ ΞΕΧΝΟΥΝ και, όπως ο Στέλιος Γεωργαλίδης, της

Κεντρικής Ασφαλιστικής (τεύχος «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», 31/8/2020), προβάλλουν εκείνη την εποχή και τα εθνικά δίκαια των Ελλήνων.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

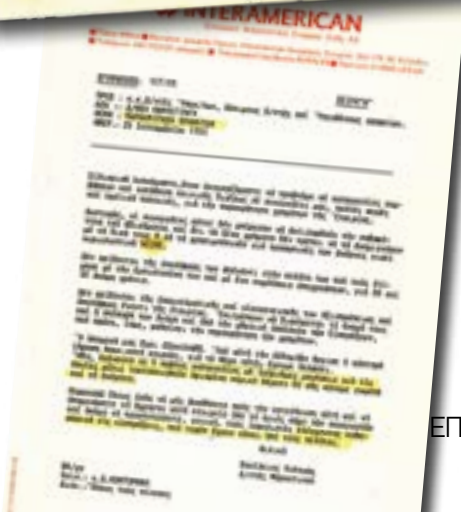
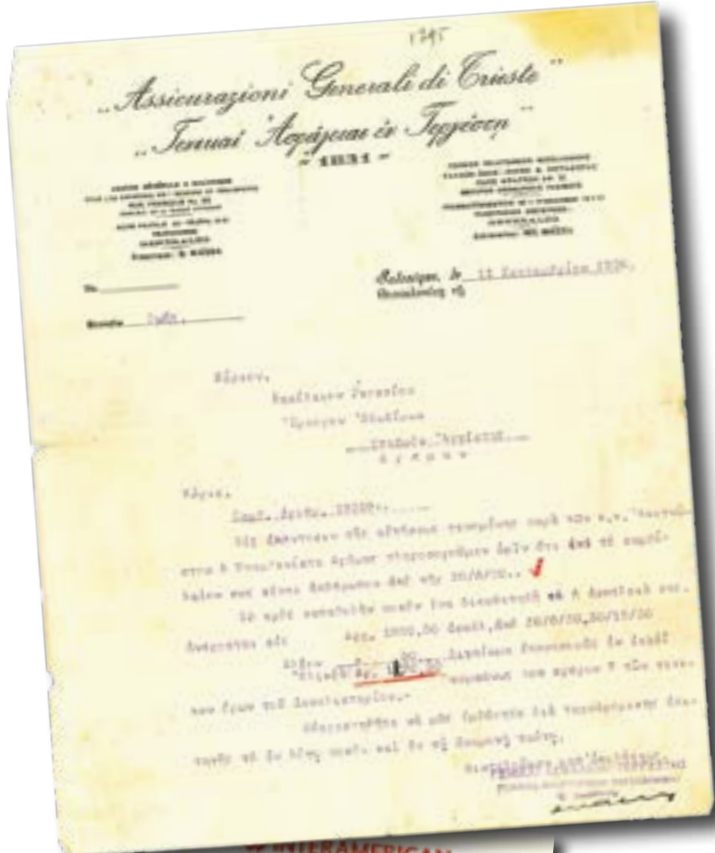
Διαβάστε τι έγραψε ο Κώστας Χατζηπιερή



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

■ **«ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΑΠΛΗΡΩΤΟ** από τις 30/6/30», γράφει η επιστολή των Γενικών Ασφαλειών Τεργέστης (Generali) από τη Θεσσαλονίκη προς τον Κύριον Βασίλειον Γκουσίου, έμπορο εδωδίων στο Σταθμό Αγγίτης στη Δράμα, με ημερομηνία 11 Σεπτεμβρίου 1930 (Γενικό Πρακτορείο ΜΠ. ΜΑΪΑΣΣΑ).

Η πρωτότυπη επιστολή, που εστάλη πριν από 91 χρόνια και ανήκει στη Συλλογή Ε. Σπύρου, δείχνει και μια άλλη πλευρά της ασφαλιστικής εργασίας, αυτήν της είσπραξης των ασφαλιστρών του συμβολαίου, που άμεση σχέση έχει με την ισχύ του συμβολαίου. Είναι ένα μεγάλο θέμα που ταλαιπώρησε και ταλαιπωρεί πρακτορεία και ασφαλιστικές εταιρείες μέχρι να εισπραχθεί η δόση ασφαλιστρού και να



εμφανισθεί επίσημα.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει πολλούς «αμαρτίες» στο θέμα, το οποίο κατέστρεψε εταιρείες και πελάτες, αλλιά και ασφαλιστές. Είναι βέβαιο ότι εάν δεν πληρωθεί το ασφάλιστρο, ΔΕΝ ισχύει η ασφάλιση. Όμως το πρόβλημα αρχίζει όταν γίνεται ζημία και διαπιστώνει ο πελάτης ότι, αν και πλήρωσε τον πράκτορα, τα ασφάλιστρα δεν είναι «περασμένα στα βιβλία» και η εταιρεία λέει ότι «είναι απλήρωτο», ενώ ο πελάτης λέει πως τα πλήρωσε τα ασφάλιστρα...

Σύμφωνα με στοιχεία, «χάθηκαν» πολλά χρήματα πελατών και η ντροπή για τον κλάδο είναι τεράστια, εάν αναλογισθούμε τι έγιναν πολλά ασφάλιστρα από τις εταιρείες (πάνω από 50) που έκλεισαν τα τελευταία 40 χρόνια... Χιλιάδες κωδικοί ασφαλιστών «χρωστάνε» ακόμα δέκα χρόνια μετά στην ΑΣΠΙΔΑ και αρκετοί είναι στα δικαστήρια... Πολλά στελέχη εταιρειών έχουν υπογράψει «περίεργες» συμβάσεις με ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Η ΔΕΙΑ (ΤτΕ), με τις πράξεις της, περιόρισε το «κακό» στα αυτοκίνητα, αλλιά δεν εξαλείφθηκε ακόμα, με ευθύνη εταιρειών και διαμεσολαβητών, που διατηρούν ακόμα συμβάσεις με «παράθυρα» διαφυγής του ελέγχου. Στα «κλεισίματα» εταιρειών και στις άμεσες μεταβιβάσεις χαρτοφυλακίων κρύβεται και η παράνομη παρακράτηση ασφαλιστρών. Η ΔΕΙΑ as το προσέχει.

Τον Δεκέμβριο του 2020 περίμενε η ΔΕΙΑ συμβάσεις που δεν είχαν υπογράψει από το 2018 με τους συνεργάτες τους, για να ελέγξει νομιμότητες. Κάποιοι ΔΕΝ έχουν υπογράψει ακόμα... Οι «μαύροι»! Ίσως η ΔΕΙΑ να είναι πιο επιεικής απ' όσο θα έπρεπε και μάλλον πρέπει να εντείνει τους ελέγχους της πιο σκληρά.

Στην παρούσα επιστολή, η συνέχεια ήταν ότι στις 30 Οκτωβρίου 1931, ο πελάτης έστειλε επιστολή, περιγράφοντας ότι τον Αύγουστο του 1931 είχε πάει στα γραφεία και ευρέθη λήθος μη εγγραφής. Μάλιστα, ζητούσε τα χρήματά του να επιστραφούν (λόγω μη κάλυψης, προφανώς). Ο ασφαλιστής, στις 31.10.1931, αποκαλώντας «αγαπητέ Βασιλάκη» τον πελάτη, έγραφε ότι στα βιβλία του φαίνεται ότι εισέπραξε, αλλιά δεν γνωρίζει τι έγινε στην εταιρεία... Αυτή η πλευρά είναι η άλλη περίπτωση των ανθρώπων λαθών, που καλύτερα να μην τύχει, αν είναι έτσι. Γεγονός είναι ότι είναι μεγάλη ευθύνη η είσπραξη ασφαλιστρών και καλόν είναι όποιος εισπράττει να φροντίζει «αμελητέα» την παράδοση και έκδοση απόδειξης... Αφορά ζωές, υγεία, περιουσίες, που πρέπει να προστατευθούν.

Συχαρητήρια σε όσους προσέχουν και ντροπή στους «ταπατσούληδες», που μπερδεύουν στις προσωπικές τσέπες τους λεφτά πελατών... Παραθέτω και μια επιστολή της INTERAMERICAN, σχετικής με παρακράτηση χρημάτων.

Πολλή προσοχή και από τα Επιμελητήρια, που ελέγχουν τα προσόντα και δικαιολογητικά έκδοσης διαμεσολαβητών.

Ε.Σ.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ



■ **ΠΑΡΑΘΕΤΩ ΕΥΓΝΩΜΟΝΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΔΗΜ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ**, που τον Ιούνιο έκλεισε τα 82 (γενέθλια 3.6.1939), μία ακόμη φωτογραφία, που δείχνει ότι ο άνθρωπος αυτός έβαλε στα στόματα πρωθυπουργών, Αρχιεπισκόπων και μεγαλοτραπεζιτών διεθνούς κύρους τη λέξη «ασφάλεια» και INTERAMERICAN, που εκμεταλλεύτηκαν θετικά, όχι μόνο οι άνθρωποι του, αλλιά όλη η ασφαλιστική αγορά. «Περιμένουμε πότε ο Κοντομηνάς θα βάλει διαφήμιση στις εφημερίδες και την τηλεόραση, για να κυκλοφορήσουμε και εμείς νέο ασφαλιστικό προϊόν, για να πουλήσουν οι συνεργάτες μας», μου είπε μια μέρα ένας διευθυντής Marketing και Πωλήσεων άλλης μεγάλης εταιρείας!

Όπου κι αν πέρασε ο Δ. Κοντομηνάς, έφτιαχνε «μελίση», όπου μαζεύονταν πολλούς κυψέλες δημιουργικών μελισσών, στις ασφάλειες, στις τράπεζες, στα αμοιβαία, στις περιοχές κεντρικών γραφείων, στην κινητή τηλεφωνία, στον Τύπο, στην τηλεόραση, στην οδική ασφάλεια, στις κληνικές, στις χορηγίες πολιτισμού, στα συνέδρια, στα

ταξίδια! Ήξερε πως «άλλος ο σπείρων και άλλος ο θερίζων», και σήμερα πολλοί θερίζουν καρπούς από τη μεγάλη σπορά των ιδεών του! Στη φωτογραφία, δεξιά και αριστερά, ο πρωθυπουργός Κ. Μητσotάκης και ο Αρχιεπίσκοπος Χριστόδουλος, εκπροσωπώντας Πολιτεία και Εκκλησία, να δίνουν το «παρών» σε κάποια εγκαίνια. Δίπλα, ο Γάλλος τραπεζίτης Jean Peyrelevade της UAP.

Ξαναθυμίζω την πρότασή μου προς τον πρόεδρο κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος: Να βγει η ασφαλιστική αγορά στην κοινωνία, να αποδείξει το ωφέλιμο του θεσμού, να στείλει στον εισαγγελέα όσους έβλαψαν, με απάτες και κλεψιές, το χώρο και να αναγκάσει «να κάνουν στην άκρη» όσους εμποδίζουν με την παρουσία τους το βηματισμό προς το μέλλον! Κάντε εκδηλώσεις προς τον κόσμο, γράψτε άρθρα στις εφημερίδες, βγείτε στην τηλεόραση (τόσοι είστε στο Δ.Σ.!), κάντε χορηγίες πολιτισμού!

Ε.Σ.

■ **ΣΤΙΣ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΧΙΛΙΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ** και συνέδρια που παρακολούθησα στην καριέρα μου ως δημοσιογράφου, μετά το 1990, και ως ασφαλιστή, πριν από το 1990, μου έκανε πάντα εντύπωση ο ευγενικός τρόπος και τα χαμόγελα αυτών των δεσποινίδων και κυριών, κυρίως στις Γραμματείες των συνεδρίων και συναντήσεων (οι άνδρες ήταν μειοψηφίες). Αρκετές μέρες (και μήνες) νωρίτερα,



αφιέρωναν μυαλό και ιδρώτα για να είναι όλη στην εντέλεια. Σπάνια είδα συγκεκριμένες αναφορές στα ονόματά τους ή μια δημόσια βράβευση, με ένα αναμνηστικό της συγκεκριμένης προσπάθειας. Εγκατέλειπαν τα πάντα, άνδρες, συζύγους, παιδιά, σπίτι, προσωπικά, για να επιτύχει το συνέδριο. Για να είναι όλη όπως πρέπει: η εμφάνιση, οι

φάκελοι, τα προγράμματα, οι κονκάρδες, τα ταμπελάκια, οι θέσεις, οι έπαινοι, τα κύπελλα, τα αναμνηστικά κ.λπ. κ.λπ... Για να βγει ασπροπρόσωπος ο εκάστοτε κύριος διευθύνων και ο γενικός και οι καλεσμένοι πολιτικοί και οι ομιλητές.

Και επειδή όλοι γνωρίζουμε τι σημαίνει επιτυχημένη εκδήλωση και τι άνευρη και αποτυχημένη, και ακόμα πόσες χιλιάδες ευρώ κοστίζει, ας μάθουμε να τιμάμε και να συχαίρουμε «ζωντανά», στο τέλος κάθε συνεδρίου, και τις «κοπέλλες» της Γραμματείας. Νοερά απλώνω με ευγνωμοσύνη το χέρι μου να συγχαρώ τόσες και τόσες κυρίες και δεσποινίδες που έτυχε να με «ευεργετήσουν» με τον κόπο τους, ώστε να ωφεληθώ από τα μηνύματα και γνώσεις τόσων συνεδρίων.

Στο πρόσωπο της Έφης Παρασκευά-Μπερζοβίτη (πρώτη δεξιά στη φωτογραφία) και της Λαμπρινής Κολλέττα (στο μέσον), το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» συχαίρει όλες αυτές τις εκατοντάδες δημιουργικές και φωτεινές παρουσίες, το πρώτο και το τελευταίο χαμόγελο, στην αρχή και στο τέλος τόσων πνευματικών εργαστηρίων...

Η πανδημία στέρησε αυτήν την πνευματική γιορτή της επαφής πολλών ανθρώπων. Η ψηφιακή εποχή δεν μπορεί να μας δώσει χαμόγελα και ματιές.

Ε.Σ.

■ **ΤΟ ΕΙΑΣ** (Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών) είναι Σωματείο Μη Κερδοσκοπικού Χαρακτήρα, με σκοπό την παροχή εκπαιδευτικών και επιμορφωτικών υπηρεσιών προς το σύνολο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Ιδρύθηκε το 1987, όταν η Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδος προσχώρησε στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών και έγινε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Το ΕΙΑΣ απέκτησε ένα δυνατό κύρος, με εξαιρετικές εκδηλώσεις και προσέλευση ανθρώπων και στελεχών, που προσέδωσαν αίγλη στο ΕΙΑΣ, στο θεσμό και τη σχέση του με την κοινωνία, που προμήνυε μια εξέλιξη ανωτάτου επιπέδου, αλήα... τα τελευταία χρόνια εμφανίζει επικίνδυνη χαλάρωση και επιλογές ήκιστα κολληκευτικές για το ρόλο του... που οδηγούν σε απονεύρωση και στασιμότητα. Ίσως δεν μπήκε στις προτεραιότητες των υπευθύνων και μοιάζει

με επιλογή δευτερευούσης σημασίας για πολλούς.

Η ψηφιακή εποχή και το ξεκίνημα διетуός NBA από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών είναι μια αφορμή για τον ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟ της λειτουργίας, της οργανωτικής δομής (Δ.Σ., στελέχωση, καταστατικό, προγράμματα, πρόσωπα, εκπαιδευτές) και του καταστατικού του. Είναι βασική προτεραιότητα η αναβάθμισή του.

Πρόεδρε, μην ξεχνάς: ΔΕΝ είναι θέμα «ισορροπιών» με συνδικαλιστές.

Βλέποντας στη φωτογραφία τα πρόσωπα με τις ιδιότητές τους, που παρακολουθούσαν εκδήλωση του ΕΙΑΣ το 1997, και συγκρίνοντας τωρινές καταστάσεις, επιμένω στην πρόταση ανασχεδιασμού, κ. πρόεδρε της ΕΑΕΕ.

Προλαβαίνουμε!

Ε.Σ.



■ **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, δύο κορυφαίες εταιρείες, ένας κοινός στόχος, έγραφαν οι αφίσες, προς το τέλος του 1990, και από κάτω χαμόγελα και προβληματισμένα στελέχη, σε μια φωτογραφία που έχει να πει πολλή, για τις εξουσίες, για το έργο κάποιων, για το τι έφταιξε και πήγαν σε άλλο δρόμο κάποιες προσδοκίες στελεχών και υπαλλήλων, για το αβέβαιο μέλλον στη ζωή και για το πόσο όλα μοιάζουν σαν όνειρο, σαν άνθος που σκορπίζεται στον αέρα, σαν ασθενέστερα σκιές...

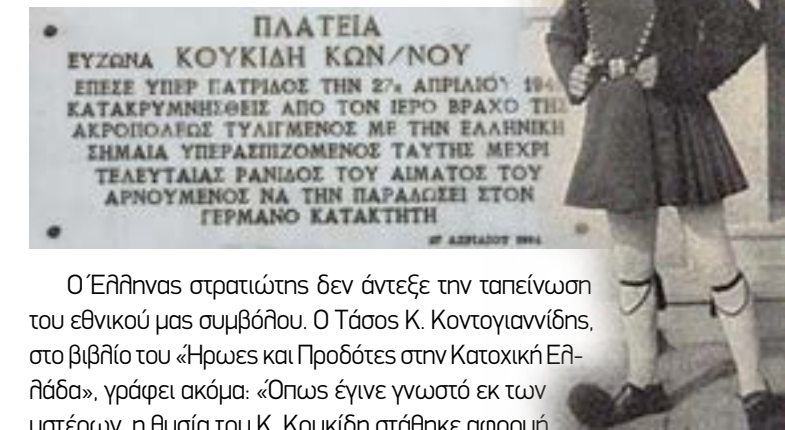
Παρόμοιες φωτογραφίες, με άλλες ταμπέλες, βγαίνουν και σήμερα και κάποιοι «δεν καταλαβαίνουν τίποτα, τίποτα!». Τι έμεινε τελικά από τα σχέδια κάποιων και τον ιδρώτα άλλων; Τώρα που οι πολλοί ξέχασαν, τι θυμούνται κάποιοι, έτσι για την ιστορία; Και ποιες εταιρείες είναι φτιαγμένες να διαρκέσουν; Και ποια χαρακτηριστική ηγεσία είναι απαραίτητη; Μήπως το υπέρτατο δημιουργήμα είναι η ίδια η εταιρεία; Μήπως κάποιοι χάριζαν ξένες περιουσίες; Μήπως δεν ήταν σκοπός τα κέρδη μόνο; Μήπως είναι απαραίτητες θεμελιώδεις αξίες που να αντέχουν στο χρόνο; Μήπως στους μεγαστόχους είναι το κλειδί της προόδου και όχι στα πρόσωπα; Μήπως η κάθε εταιρεία οφείλει να προσέχει την ανάδειξη ενδοεταιρικών στελεχών και να μην αφήνει παρείσακτους;

Η ιστορία της Αγροτικής Ζωής και της Αγροτικής Ασφαλιστικής, που στους κόλπους της είχε αξιόλογους υπαλλήλους, γνώστες του ασφαλιστικού θεσμού, δεν πρέπει να πάει χαμένη. Κάποτε, μια φωτογραφία αξίζει περισσότερο από χίλιες λέξεις. Και η ERGO ας τις διαβάσει, προς όφελός της και των άλλων. Οι ιστορίες κρύβουν πολλά καλά διδάγματα. Όλα είναι χρήσιμα!

Ε.Σ.



■ **Η ΑΓΓΛΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ «DAILY MAIL»**, στις 9 Ιουνίου 1941, πριν από 80 χρόνια, έγραφε για τον ηρωικό θάνατο του Έλληνα στρατιώτη Κωνσταντίνου Κουκίδη, που έπεσε στα βράχια της Ακροπόλεως, τυλιγμένος με την ελληνική σημαία: «Ο Κώστας Κουκίδης, Έλληνας στρατιώτης, φρουρούσε την ελληνική σημαία επάνω στην Ακρόπολη, στην Αθήνα, όταν μια ομάδα ένστολων Ναζί προχώρησε προς αυτόν. "Τράβηξέ την κάτω", του είπαν και "ύψωσε αυτή τη σημαία με τη σβάστικα". Ο Κώστας, αργά, κατέβασε τα χρώματα της χώρας του. Σταμάτησε μια στιγμή, με τα μάτια καρφωμένα στον Γερμανό αξιωματικό, έπειτα τύλιξε τη σημαία γύρω στο σώμα του και ρίχτηκε από το ύψος των 200 ποδών επάλληξων...».



Ο Έλληνας στρατιώτης δεν άντεξε την ταπείνωση του εθνικού μας συμβόλου. Ο Τάσος Κ. Κοντογιαννίδης, στο βιβλίο του «Ηρωες και Προδότες στην Κατοχική Ελλάδα», γράφει ακόμα: «Όπως έγινε γνωστό εκ των υστέρων, η θυσία του Κ. Κουκίδη στάθηκε αφορμή να εκδοθεί διαταγή από τον Γερμανό φρούραρχο να υψούται υποχρεωτικώς και η ελληνική δίπλη στη γερμανική σημαία».

Λίγο νωρίτερα, την Κυριακή 27 Απριλίου 1941, η Αθήνα είχε παραδοθεί αμαχητί στους Γερμανούς. Ο φρούραρχος Χρ. Καβράκος, προσφωνώντας τον Γερμανό αντισυνταγματάρχη Όττο Φον Σέμπεν, είπε: «Αι τοπικά στρατιωτικά και πολιτικά αρχαί, αποτελούμενες από τον Στρατηγό Χρ. Καβράκο, ανώτερο στρατιωτικό διοικητή Αττικοβοιωτίας, τον Πεζόπουλον Κωνσταντίνο, νομάρχην Αττικοβοιωτίας, τον Πλυτά Αμβρόσιον, δήμαρχον Αθηναίων, τον Μιχ. Μανούσκο, δήμαρχον Πειραιώς, δηλούν προς τον Διοικητή των γερμανικών στρατευμάτων ότι: Αι πύλεις των Αθηνών και Πειραιώς και ανοχύρωτοι είναι και ουδεμίαν προτίθενται να αντιτάξουν αντίστασιν εις την κατοχήν. Ελήφθησαν ήδη όλα τα ενδεικνυόμενα μέτρα προς διασφάλισιν της τάξεως εκ μέρους μας, μέχρι εισόδου των Γερμανών».

Η παράδοση έγινε στη συμβολή της Λεωφόρου Αλεξάνδρας με τη Βασιλίσσης Σοφίας, στους Αμπελοκήπους, στο καφενείο «Παρθενών»... Είχε ζητηθεί και από τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών Χρύσανθο να παραστεί στην παράδοση, αλλά ο φλογερός ιεράρχης αρνήθηκε κατηγορηματικά.

Οι γενεές ενθυμούνται πάντα τους προδότες! Υπάρχουν παντού, και στην ασφαλιστική αγορά!

Ε.Σ.

■ ΦΙΛΕ ΓΙΩΡΓΟ ΜΠΑΚΑΛΙΔΗ, ΣΤΗΝ ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ ΕΒΡΟΥ, ήθελα κάτι να σου πω...

Τον Γιώργο Μπακαλίδη του Πέτρου τον γνώρισα αρχές του 1980 στην INTERAMERICAN. Ήταν ασφαλιστής από το 1979 και το 1982 είχε προβιβασθεί σε Συντονιστή, Agency Manager. Δέκα χρόνια πριν, δούλευε σε φαρμακείο. Είχε γραφείο στην Ορεστιάδα, μέχρι που οι καινούργιες αλλαγές στην INTERAMERICAN τον ανάγκασαν να κλείσει το 2009, επί εποχής Μαυρέλη-Κώτσαλη(,), μετά από 30 χρόνια ασφαλιστικής σταδιοδρομίας, λόγω «στρατηγικής» απόφασης να πωληθούν τα ακίνητα της εταιρείας (έτσι νόμιζαν ότι θα έχουν κέρδη).

Όμως αυτός είχε δώσει ψυχή και σώμα, πρεσβευτής δημιουργικός της ασφαλιστικής ιδέας, φλόγα και φως του ασφαλιστή στην περιοχή, στα χωριά, στις πηλατίες, στα χωράφια, στα καφενεία, στα σπίτια... Άπλωνε τα μάτια και τα χέρια σαν αετός για να πετάξει κάτω από τους ουρανούς του ακριτικού Έβρου, όπως όταν άνοιγε σαν φτερούγες τα χέρια σε ζεϊμπέκικους χορούς στα ταξίδια, στα συνέδρια, στα εκπαιδευτικά σεμινάρια, σε βραδιές βραβεύσεων, σε Ελλάδα και εξωτερικό. Πού να τα «πιάσουν» τα ψευτοραντάρ κάποιων αρχηγίσκων της σημερινής εποχής τα ασφαλιστικά δρώμενα εποχής Δ. Κοντομηνά, που σαν Αρχηγός Στρατού δημιουργούσε ΗΘΙΚΟΝ ΑΚΜΑΙΟΤΑΤΟΝ για τις καθημερινές μάχες της ζωής. Ρημάζανε οι τόποι, από Θεσσαλονίκη προς Έβρο, έκλεισαν γραφεία, εγκατέλειψαν τους ανθρώπους οι νέοι επικεφαλής όλων των εταιρειών και οι περιοχές ξέμειναν χωρίς εταιρικά υποκαταστήματα, χωρίς ελληνική παρουσία.

Γιώργο, ήθελα κάτι να σου πω, αηλιά δεν ξέρω πώς να αρχίσω τόσα πολλά. Μια άλλη φορά ίσως...

Αγωνίζονται σήμερα πολλά νέα παιδιά εκεί, ως Ακρίτες της Ελλάδος και του ασφαλιστικού θεσμού, με πολλή δύσκολη. Θυμάμαι τον Δ. Κοντομηνά που έπαιζε τάβλι με τον Γ. Μπακαλίδη, κάνοντας παρέα παιδιά της επαρχίας. Θυμάμαι



τον Γιώργο να χορεύει ελληνικά στο αεροδρόμιο της Μαδρίτης, στην Οδησό, στο Ρέθυμνο, στους Δελφούς, στην Αθήνα...

Όταν του έκλεισαν το γραφείο, ζήτησε να το αγοράσει το κτίριο, για να κρατήσει ενθύμια τις αναμνήσεις. Του ζήτησαν πολλά από την εταιρεία (πάνω από αξίες αγοράς) και έντεκα χρόνια έμεινε άδειο και παραπονεμένο, ως σήμερα, όπως με ενημέρωσε.

Ο Γιώργος έδωσε το χαρτοφυλάκιο, ένα μέρος στην Prime, λόγω Κοντομηνά, και το υπόλοιπο στην INTERAMERICAN, που «πονούσε», και όχι σε πρόσωπα. Ο γιος του, Δημήτρης, συνεχίζει την ασφαλιστική καριέρα ως broker. Όταν του έκλεισαν το γραφείο, «έσκουζε» σαν μικρό παιδί. «Δεν έχω κουράγιο να βγω στα καφενεία, δεν μπορώ να καθημερίσω άνθρωπο», μου είχε πει τότε. Πίκρα, που, αν προσθέσεις και άλλες σχετικές, θα ζυγίσεις «λάθη», λάθη σε στρατηγικές που «ρήμαξαν» δίκτυα ετών σε όλες σχεδόν τις εταιρείες. Δεν θέλω να μπω στο θέμα...

Ο Γιώργος θα εβδομηνταρίσει σε δύο χρόνια και δεν ξεννά φίλους και ασφάλειες. Ευτυχισμένος με τα δυο του παιδιά, Δημήτρη και Πετρούλα, ζει όμορφα στην Ορεστιάδα, με τα τρία εγγόνια του, τα μεγάλα δώρα του Θεού στη γη...

Σήμερα μου έστειλε κάτι, σαν «συλλέκτης αναμνήσε-



ων» κι αυτός, για να το μοιραστούμε όλοι...

Τυχρός είσαι... Έχεις καλή συνέχεια με τον Δημήτρη σου... φίλε Γιώργο! Παραθέτω την επιστολή που μου έστειλες τον Δεκέμβριο 2020 μαζί με φωτογραφίες και βραβεία σου. Έτσι, για την ιστορία!

Ε.Σ.



Συλλέκτης Αναμνήσεων Ν.2

Στις δύσκολες αυτές μέρες της καραντίνας και καθώς πλησιάζουν χαρούμενες και γιορτινές ημέρες, οι άνθρωποι βρίσκουν το χρόνο να αναπολούν. Έτσι και εγώ, ως συνταξιούχος ασφαλιστής πλέον, με αφορμή την τελευταία ανάρτηση του φίλου μου Ευάγγελου Σπύρου «Συλλέκτης Αναμνήσεων», με αφορμή την βαθύτατα στα τόσα χρόνια ασφαλιστικής συνύπαρξης μας στις παλιές καλές εποχές της INTERAMERICAN, δράττομαι της ευκαιρίας να αναφερθώ στα τρία σημαντικά ορόσημα που με επηρέασαν βαθύτατα και πίστεψα στον θεσμό της Ασφάλισης.

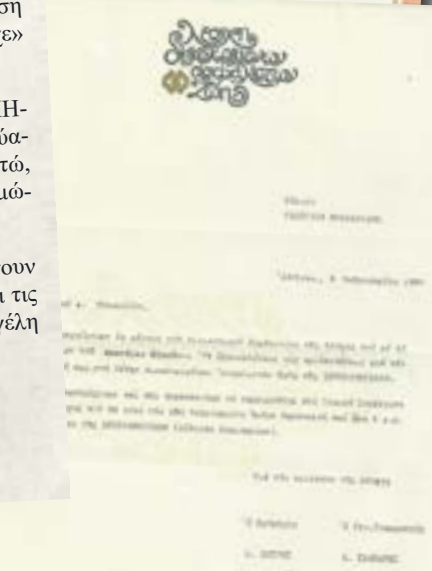
- Το άρθρο του φίλου μου Ευάγγελου Σπύρου «ΓΡΑΜΜΑ ΣΕ ΑΓΝΩΣΤΟ ΠΑΤΕΡΑ» (επισυνάπτεται και προτείνω σε όλους τους νέους και παλιούς ασφαλιστές να το διαβάσουν). Σε ευχαριστώ Βαγγέλη δημόσια, έστω και μετά από 40 χρόνια για αυτό!
- Ο επίλογος της ομιλίας του Άγγλου προασφαλιστή Μακxuworth που έλεγε «Ότι μετά από μια κηδεία όλοι πηγαίνουν να πάρουν! Ο Μπακάλης, ο Μανάβης, ο ΟΤΕ, η ΔΕΗ, η ΕΦΟΡΙΑ κτλ. Όλοι εκτός από ΕΝΑΝ που πάει να ΔΩΣΕΙ και δεν μπορεί να είναι άλλος από τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!»
- Τέλος η φράση του Winston Churchill που ισχυρίστηκε: «Αν μου ήταν δυνατόν θα έγραφα την λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΗ σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο του κάθε ανθρώπου! Γιατί είμαι τόσο σίγουρος ότι με την ασφάλιση σώζονται άνθρωποι και οικογένειες από ανεπανόρθωτη καταστροφή»

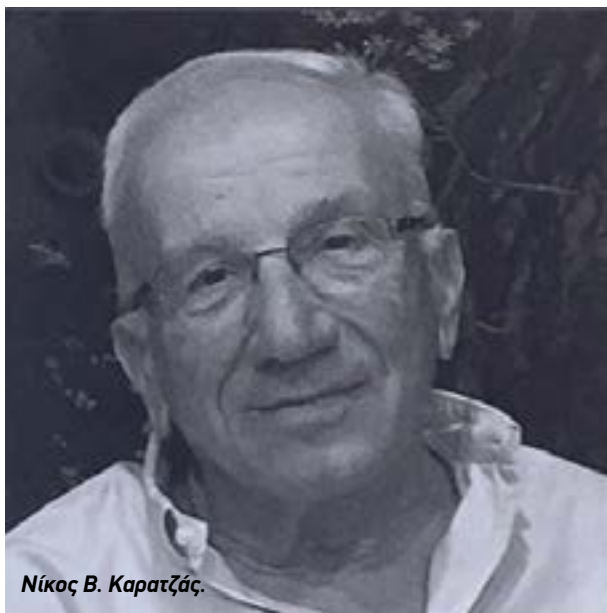
Αυτά ήταν τα 3 βασικά «όπλα» με τα οποία εξοπλίστηκα και με έπεισαν να απαρνηθώ όλες τις υπόλοιπες επαγγελματικές ευκαιρίες που μου δόθηκαν εκείνη την εποχή και να ριχτώ στη μάχη της εξάπλωσης της ασφαλιστικής ιδέας στην απομακρυσμένη τότε Ορεστιάδα Έβρου. Συνήθιζα μάλιστα να χρησιμοποιώ το εξής ποίημα στους υποψηφίους πελάτες μου: «Εκπροσωπώντας την κορωνίδα των ασφαλιστικών εταιρειών απασών των εδρεβουσών εν Ελλάδι», κατόρθωσα στο πρώτο μόλις εξάμηνο της ασφαλιστικής μου καριέρας, να εγγραφώ στην Λέσχη Διακεκριμένων Ασφαλιστών Ζωής της INTERAMERICAN. Μάλιστα το 1980 βγήκα 8ος και το 1981 5ος πανελλαδικά με κορύφωση το 1984 όπου έσπασα το φράγμα της αύξησης της Νέας Παραγωγής της εταιρείας που «έτρεχε» με 132% και βρέθηκα στο αστρονομικό για την εποχή 2.276%. (επισυνάπτονται σχετικά αρχεία)

Δεν θα τολμούσα βεβαίως να μην αναφερθώ και στον προσωπικό μου φίλο και εμπνευστή ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ που χωρίς αυτόν δεν θα είχαμε καταφέρει πολλά από όλα αυτά που πρεσβεύαμε! Του εύχομαι περαστικά στις δύσκολες αυτές μέρες για την υγεία του και να του εκμυστηρευτώ, μέσα από την επιστολή αυτή, πως θεωρώ τον εαυτό μου ευλογημένο! που είχα την τύχη να ανταμώσουν οι δρόμοι μας.

Ας είναι λοιπόν το 2021 μια νέα αρχή για όλους τους νέους συναδέλφους ασφαλιστές και ας γεμίσουν τη φαρέτρα τους, εκτός των όλων νέων δεδομένων λόγω της πανδημίας, και με τα εργαλεία και τις αναμνήσεις που ενέπνευσαν εμάς στην εποχή μας. Πόσο επίκαιρα φαντάζουν φίλε μου Βαγγέλη ακόμη και σήμερα. Ο νέος μπορεί να είναι ωραίος... αλλά ο παλιός είναι αλλιώς!

Φιλικούς χαιρετισμούς,
Γιώργος Μπακαλίδης
πρ. Διευθυντής Υπ/τος INTERAMERICAN Ορεστιάδα.





Νίκος Β. Καρατζάς.

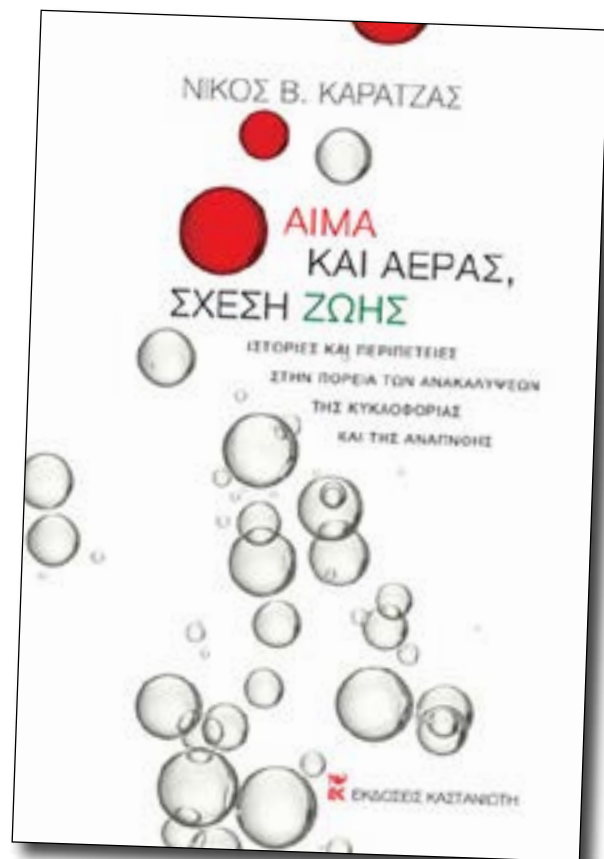
■ **«ΑΙΜΑ ΚΑΙ ΑΕΡΑΣ, ΣΧΕΣΗ ΖΩΗΣ»** είναι ο τίτλος του πρώτου μη ιατρικού βιβλίου, του ιατρού Νίκου Β. Καρατζά, που η πιο πρόσφατη νοσοκομειακή του θέση ήταν διευθυντής της Καρδιολογικής Κλινικής του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ και πριν του Κρατικού Νοσοκομείου ΛΑΪΚΟ Αθηνών. Είχε υπηρετήσει σε ακαδημαϊκές θέσεις, στα Πανεπιστήμια της Οξφόρδης, της Καλιφόρνια-Σαν Φρανσίσκο και της Αθήνας. Η ερευνητική του δουλειά στο εξωτερικό αφορούσε τη φυσιολογία της πνευμονικής κυκλοφορίας, ενώ στην Ελλάδα την αρτηριακή υπέρταση και τα οξέα στεφανιαία σύνδρομα.

Στο βιβλίο «ΑΙΜΑ ΚΑΙ ΑΕΡΑΣ, ΣΧΕΣΗ ΖΩΗΣ» περιγράφει ιστορίες και περιπέτειες, στην πορεία των ανακαλύψεων της κυκλοφορίας και της αναπνοής. Κυκλοφορεί από τις εκδόσεις Καστανιώτη Α.Ε. (www.kastanionitis.com, τηλ.: 210-3301208, 210-3816310) (σελ. 170, 14 €).

Ο Νίκος Β. Καρατζάς την ανακάλυψη του οξυγόνου τη θεωρεί ως τη σπουδαιότερη ανθρώπινη ανακάλυψη και το αναδεικνύει με τη συγγραφή του βιβλίου στην περίοδο της επιδημίας του κορωνοϊού, όπου «όλοι μάθαμε τη σημασία για τη ζωή που έχει η ανεμπόδιστη οξυγόνωση του αίματος, που φτάνει στις κυψελίδες με την πνευμονική κυκλοφορία».

Αξίζει να διαβάσετε αυτό το βιβλίο (γιατροί και μη γιατροί), για πολλούς λόγους, αλλά και για τον άξιο μιμήσεως τρόπο συγγραφής, με απλότητα, σεμνότητα και επιμονή του να είναι διαρκώς τα φώτα της περιγραφής στις ρίζες της επιστήμης και στους ανθρώπους που «μόχθησαν» στα εργαστήρια για έναν καλύτερο κόσμο.

Η επιλογή βιβλιογραφικών πηγών, σπάνιων και δυσέφρετων, είναι και μια δικαίωση της τελευταίας φράσης του βιβλίου, στον επίλογο: «Άραγε πόσες σπουδαίες ανακα-



λύσεις κρύβονται ακόμα πίσω από ιδέες που έχουν διατυπωθεί.».

Μας θυμίζει ακόμα: «Ζούμε σε μια εποχή που κυριαρχείται από την επιστήμη και ιδιαίτερα από το προϊόν της, την τεχνολογία. Απολαμβάνουμε και πληρώνουμε τα αποτελέσματα της επιστημονικής προόδου, αλλά σπάνια αναλογιζόμαστε ότι το σήμερα είναι συνέχεια του χθες. Όσο κι αν το χθες μοιάζει σκοτεινό, περιέχει τις αναληψίες που οδήγησαν στο φωτεινό σήμερα. Σε ένα σήμερα που δεν καίει, ούτε αποκεφαλίζει τους επιστήμονες, αλλά τους δίνει Βραβεία Νόμπελ».

Στον πρόλογο αναφέρεται ότι οι πρωταγωνιστές της ανακάλυψης (τόσο σημαντικής για την ανθρωπότητα) του οξυγόνου τερμάτισαν το επιστημονικό τους έργο ο ένας στην γκιλοτίνα και ο άλλος ως φυγάς στην εξορία... Ο ένας, ο Michael Servetus (Μιχάλης Σερβέτος), από μια μικρή πόλη της Ισπανίας, με 38 κατηγορίες, οδηγείται στο ικρίωμα, με ένα στεφάνι από άχυρα και κλαδιά, έμοιαζε με τον Χριστό, στο όνομα του οποίου ήταν δέσμιος, ως δόξασος βλάσφημος και αιρετικός. Πριν όμως καεί, κραύγασε: «Ιησού, εσύ ο Υιός του Θεού, ελήσόν με!», δηλώνοντας την πίστη του στον Χριστιανισμό και τη διαφωνία του με τις ανθρώπινες ενέργειες.

Ο Καθβίνος έκαψε και τα χαρτιά της έρευνας. Ο ήρωας, επιστήμων θεολόγος, ήρωας και μάρτυρας, είχε στείλει όμως αντίτυπα που σώθηκαν και κατέληξαν στις Εθνικές Βιβλιοθήκες Παρισιού, Βιέννης και Εδιμβούργου. Ο άλ-

λος, ο Τζόζεφ Πρήσλεϋ, με την υποστήριξη του Βενιαμίν Φραγκλίνου, του Τόμας Τζέφερσον και του Τζον Άνταμς, εγκαθίσταται εξόριστος στην Αμερική (Φιλαδέλφεια), διαπρέπει και μένει στην ιστορία ως ευεργέτης, ενώ οι συμπατριώτες του έγιναν εμνηστές του σπιτιού, του εργαστηρίου (αιώνια ντροπή!) και των βιβλίων του. Ήταν αξιόλογος ερευνητής, θεολόγος, εφευρέτης, στοχαστής. Εκτός του οξυγόνου, ανακάλυψε και άλλα επτά αέρια!

Είμαι ευγνώμων στον Νικ. Β. Καρατζά για όσα διάβασα και έμαθα στο βιβλίο, αληθιά και προσωπικά, για τις ιατρικές συμβουλές και υπηρεσίες που μου δώρισε - και είναι πολλές! Ίσως το καλύτερο από τα φάρμακα των συνταγών να ήταν και η φωτεινή ανθρώπινη παρουσία του και συμπεριφορά, που μεγιστοποίησε την αποδοτικότητα των φαρμάκων και εντολών του, στα 30 περίπου χρόνια της γνωριμίας μας, που ξεκίνησε από σύσταση του ιατρού Δ. Λινού, σε ένα ιατρείο στο ΥΓΕΙΑ, πρωτοεξετάζοντάς με για υπέρταση. Σίγουρα, ο Ιπποκράτης θα τον είχε στους καλούς μαθητές του τον Νικ. Β. Καρατζά, επειδή στον επαγγελματικό του βίο υπήρξε αυτό που ο Όμηρος είπε: «Ιητρός γαρ ανήρ πολλῶν ἀντάξιος ἄλλων» (Όμηρος Π. 514), αναδεικνύοντας και στη σύγχρονη εποχή τον κοινωνικό ρόλο του ιατρού, που αξίζει περισσότερο από άλλους.

Η λαϊκή ρήση «μετά τον Θεό, ο γιατρός» ταίριαζε απόλυτα στον γιατρό Νικ. Καρατζά, τον ιήτορα του ρήματος ιάομαι = θεραπεύω, που, εκτός της ίασης, θεραπείας και θερμότητας του αίματος, είχε και την ψυχική αλεία (θερμότητα) που περιέβαλε πολλούς αναξιόπαθεις και από τον ασφαλιστικό μας χώρο, που κατά καιρούς πρόσεξα στο ιατρείο του στην πλατεία Μαβίλη και στην πτέρυγα ιατρών του ΥΓΕΙΑ, όπου πολλές φορές, πολλών είδε δύσκολες καταστάσεις και «επί αλλοτρίησι τε ευφορήσιν» (= και δι' αλλοτρίας συμφοράς ιδίας καρπούται λύπας) (Ιπποκράτης) με σεμνότητα, κατανόηση, υπομονή και καλοσύνη, που συνεχίζει η ομάδα γιατρών του με ζηλευτή μαθητεία έργου και λόγων. Ο τρόπος εξέτασης και γνωμάτευσης είναι «βιβλίο» διαρκές για φοιτητές Ιατρικής και κυρίως ο χρόνος ο επαρκής που δέθετε για κάθε ασθενή.

Διαβάστε το βιβλίο «ΑΙΜΑ ΚΑΙ ΑΕΡΑΣ, ΣΧΕΣΗ ΖΩΗΣ» και πού ξέρετε; Ίσως παρακινήθούν κάποιοι να γράψουν βιβλία με παρόμοιες διδακτικές ιστορίες σαν αυτή του γιατρού Ν. Β. Καρατζά, που μαζί με τη σύζυγό του Sheila αφιέρωσαν χρόνο, με επιμέλεια, φροντίδα και γνώσεις, για να ξεκινήσουν κάποιοι «να αρχίζουν εκείνο που για τους άλλους τελειώνει», όπως είπε και ο Οδυσσεύς Ελύτης.

Ευάγγελος Σπύρου

■ **Ο ΝΕΝΕΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ** ήταν ένας από αυτούς που προσκύνησαν τους Τούρκους και έμειναν πιστοί τους εναντίον των Ελλήνων. Ο Κολλοκοτρώνης εξαιτίας τους είπε το «φωτιά και τσεκούρι στους προσκυνημένους», προσπαθώντας παράλληλα να τους επαναφέρει. Ο Δ. Νενέκος, αλβανικής καταγωγής, από το χωριό Ζουμπάτα της Αχαΐας, ήταν ένας μικροκαπετάνιος, που προσχώρησε στον Τούρκο πασά Ιμπραήμ και, αν και του δόθηκε η ευκαιρία να τον αιχμαλωτίσει, κοντά στο Μέγα Σπήλαιο, αυτός κράτησε πίστη υπέρ των Τούρκων, όπως γράφει ο Φωτάκος, που έγραψε απομνημονεύματα περί της Ελληνικής Επανάστασης (σύντροφος και υπασπιστής του Κολλοκοτρώνη). Αυτό ήταν και η αιτία που ο Κολλοκοτρώνης έδωσε γραπτή άδεια να φονεύσουν τον Νενέκο ως Τούρκο, λέγοντας ότι αυτός δεν είναι χριστιανός, αλλά Τούρκος. Ο Φωτάκος γράφει ότι πριν υπογράψει, γονάτισε μπροστά στην εικόνα της Παναγίας και είπε: «Τούτο το κάνω χάριν της πατρίδος και ότι δεν σκοτώνω χριστιανό, αλλά Τούρκο»!

Ο Νενέκος ήταν πρώτος αγωνιστής του 1821, αλλά μετά «προσκύνησε» τον Ιμπραήμ που τον έκανε Μπέη, αφού έγινε ο φόβος και ο τρόμος των χριστιανών μετά το 1826, ως επικεφαλής σώματος «προσκυνημένων». Είχε δολοφονήσει ως οπλαρχηγός του πρόκριτου Βενιζέλου Ρούφου στην Πάτρα δύο αντίζηλούς του, τον Σαγιά και τον Σπανοκυριάκο. Ο Κολλοκοτρώνης ανέθεσε στον αδελφό του δολοφονημένου Σαγιά να τον σκοτώσει. Ο Βενιζέλος Ρούφος (έγινε δήμαρχος, βουλευτής, υπουργός και πρωθυπουργός το 1868) έκανε παράπονα στον Καποδίστρια, κατηγορώντας τον Κολλοκοτρώνη για τον σκοτωμό του Νενέκου, με τον οποίο είχε σχέσεις, τον αρχηγό των «προσκυνημένων», που έκτοτε έδωσε το όνομά του να χαρακτηρίζονται «Νενέκοι» όσοι προσκυνούν εχθρούς, προδίδοντας φίλους.

«Νενέκοι» υπάρχουν παντού: στην πολιτική, στην εκκλησία, στους δήμους, στις ομάδες, στα κόμματα, στις ανώνυμες εταιρείες, στις ασφαλιστικές εταιρείες, στα υποκαταστήματά τους. Μου έρχονται πολλά ονόματα που ο ασφαλιστικός κλάδος τούς ανέδειξε και εν συνεχεία πήγαν σε ανταγωνιστές κλάδους και αρκετοί έβλαψαν αυτούς που τους ευεργέτησαν! Διαβάστε βιογραφικά και θα «κλάψετε» για το κακό που έκαναν στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στελέχη ιδιωτικών και δημόσιων φορέων. Κάποιοι έβλαψαν και πρώην εργοδότες, φίλους και συναδέλφους. «Φωτιά και τσεκούρι» στους «Νενέκους» και αιώνια ντροπή στους «Νενέκους» και τους προστάτες τους! Πρόσχωμεν!

Ε.Σ.



Δ. Νενέκος.

■ **Η ΣΟΦΙΑ ΚΑΡΙΒΑΛΗ-ΑΜΠΑΤΖΗ**, αδελφή της Ρίτας Αμπατζή, ήταν η πρώτη τραγουδίστρια που ανέβηκε σε πάλκο με μπουζούκι, το 1935-36, στο μαγαζί του Μάρκου Βαμβακάρη στην Κοκκινιά, μαζί με τον Α. Δελιά, τον Μ. Βαμβακάρη και τον Κώστα Σκαρβέλη.

Η Σοφία Καρίβαλη γεννήθηκε στη Σμύρνη το 1916 και πέθανε στη Νίκαια στις 25.10.1995. Ο Βασίλης Τσιτσάνης είχε ενθουσιαστεί με τη φωνή της και συνέθεσε γι' αυτήν το «Να γιατί περνώ», τον Ιανουάριο του 1937. Πρόβες έκαναν στο σπίτι της στην Κοκκινιά και το τραγούδησε η Σοφία με τον Μάρκο Βαμβακάρη. Ο Τσιτσάνης ήταν τότε 22 χρόνων και ήταν το τέταρτο τραγούδι που έγραψε στην ΟΔΕΟΝ του Μίνωα Μάτσα. Εργάστηκε πιο πολύ στο πάλκο, σε γιορτές, σε πανηγύρια και είχε μικρή δισκογραφική συμμετοχή. Συνεργάστηκε με τον Μάρκο Βαμβακάρη κυρίως, τον Βασίλη Τσιτσάνη, τον Γιώργο Κάβουρα, τον Κώστα Σκαρβέλη, τον Παντελή Καρίβαλη, τον Π. Τούντα, τον Γρ. Ασίκη, τον Δ. Καρυδάκη, τον Περιστέρη και τελευταία τραγούδησε και με τον Γιώργο Νταλάρα. Το 1988, το τραγούδι «Με πλάνεψες μπόεμισσα», όταν ο Νταλάρας έψαχνε παλιούς καλλιτέχνες για να τους φέρει στην επιφάνεια... Το τραγούδι «Να γιατί γυρνά μες στην Αθήνα» του Τσιτσάνη, που πρωτοτραγούδησε με τον Μάρκο η Σοφία Καρίβαλη, παρουσίασε και ο Γ. Παπαστεφάνου το 1977, σε τηλεοπτική εκδοχή με τη Ρεμπέτικη Κομπανία (Μανώλης Δημητριάδης, Γιώργος και Δημήτρης Κοντογιάννης). Το 2015, το παρουσίασε στο «Αθήνι της Γης» ο Λάμπρος Λιάβας. Παίχθηκε σε πολλές διασκευές μετά τον Μάρκο και τη Σοφία Καρίβαλη. Με τον Τσιτσάνη, παίχθηκε στην ταινία «Ουζερί Τσιτσάνης», στη σειρά «Ονειρού Ελλάν», στην ταινία «Ρεμπέτικο», στην Κύπρο από το σχήμα «Εξ Αδιαιρέτου», στην Αυστραλία-Μελβούρνη και πολλές δεκάδες εκτελέσεις ως σήμερα... Τραγούδησε μεγάλες επιτυχίες με τον Μάρκο Βαμβακάρη, όπως «Να γιατί περνά», «Δεν τον θέλω μάνα μου», «Μάρκο Πολυτεχνίτη», «Πια δεν με γελάς γειτόνισσα», «Ο κουμπάρος ο ψαράς», «Παλιοχωρίτισσα», «Τύχη γιατί με τυραννάς», «Αφότου εγεννήθηκα», «Με πλάνεψες μπόεμισσα», «Μη με παιδεύεις άδικο», «Θα 'ρθω κι εγώ μαζί» κ.ά.

Είναι πολλοί και σήμερα που χαίρονται και τραγουδάνε με τραγούδια ωραίων δημιουργών, όπως η Σοφία Καρίβαλη, που για χρόνια ομόρφαιναν μεγάλους καλλιτέχνες επιπέδου: Βασίλη Τσιτσάνη, Μάρκο Βαμβακάρη, Γιώργου Κάβουρα κ.λπ., που ήταν δευτεραγωνιστές και όχι οι πρωτα-

γωνιστές για τον πολύ κόσμο. Αρκετοί δεν γνωρίζουν καθόλου πολλούς μεγάλους καλλιτέχνες, που άνοιξαν δρόμους και έγιναν οδηγοί για νεότερους.

Πρόσεξα στο Youtube τις αρκετές δημοσιεύσεις και επανεκτελέσεις, όπου εκατοντάδες καλλιτέχνες «έφαγαν ψωμί» και κράτησαν «μεροκάματα» από το έργο απλών ανθρώπων, όπως η Σοφία, που κάπου στη Νίκαια πέρασε τα τελευταία της χρόνια με απλότητα και την «αρχοντιά» των μεγάλων, σε ένα φτωχικό χαμηλό σπιτάκι, με μια νεραντζιά απ' έξω και τα γλυστράκια της, ένα κρεβατάκι, μια μπαντανία με την Κωνσταντινούπολη, καδράκια μιας άλλης εποχής, με ντίβες αγωνιστές και την αίγλη του επιτυχημέ-



νου, που πάντα έχει να δώσει...

Και στον ασφαλιστικό χώρο είναι πολλοί αυτοί που «τραγούδησαν» γλυκά για την ασφάλιση, ως πράξη αγάπης στον συνάνθρωπο. Ο κατάλογος φτάνει πολύ μακριά ως την αρχαία Ελλάδα. Η «αυθάδεια» της έλλειψης του «γνώθι σαυτόν» τους ξέχασε. Πολλοί νέοι εργάζονται πάνω στις γραμμές που κάποιοι άηλοι, πριν από εμάς, χάραξαν πορείες σε δύσκολες εποχές. Δυστυχώς, λιγοστεύουν τα «καλά πρότυπα» στις ασφαλιστικές εταιρείες τού σήμερα. Λείπουν σε πολλές εταιρείες οι πρωταγωνιστές, οι δημιουργοί, οι ιδρυτές από αίθουσες, εισόδους, αμφιθέατρα, γραφεία... Πολλοί ξέχασαν ακόμα και ποιοι τους ανέπτυξαν ή εκπαίδευσαν... Ας το ξανασκεφθούν το θέμα όσοι ψάχνουν κορνίζες τού «τίποτα» για διακόσμηση. Έχουμε όλοι ανάγκη από πρότυπα, ήρωες, ηγέτες, σοφούς. Και κάποιοι «σημερινοί» ας μιμηθούν τον Γ. Νταλάρα, που έψαχνε να «υπενθυμίσει» παλιούς. Ας αλλάξει η τάση να ξεχνάμε «προγόνους»...

Ε.Σ.

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.



Ο ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΠΑΝΟΣ ΤΣΑΚΛΟΓΛΟΥ ΓΡΑΦΕΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ
ΓΙΑ ΤΟ «ΝΑΙ»

Μεταρρύθμιση της επικουρικής ασφάλισης

Η μετατροπή της επικουρικής ασφάλισης σε κεφαλαιοποιητική εκτιμούμε ότι θα δώσει ώθηση και στην επαγγελματική και ιδιωτική ασφάλιση, γράφει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Υφυπουργός Κοινωνικών Ασφαλίσεων Πάνος Τσακλόγλου. Στο άρθρο του που έγραψε αποκλειστικά για το περιοδικό μας, ο κ. Τσακλόγλου, λίγες ημέρες πριν έρθει στη Βουλή το σχέδιο νόμου που ετοιμάζει για την επικουρική ασφάλιση, αναλύει τις βασικές πτυχές της στρατηγικής της κυβέρνησης στην επικουρική ασφάλιση που ενδιαφέρουν και την ιδιωτική ασφάλιση.



Το συνταξιοδοτικό σύστημα αποτελεί θεμέλιο λίθο του κοινωνικού κράτους και οφείλει να είναι σχεδιασμένο ολιστικά, κατά τρόπο που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής του και να λαμβάνει υπόψη τα εκάστοτε δημογραφικά, κοινωνικά και οικονομικά δεδομένα. Στη χώρα μας, όπως και σε όλες σχεδόν τις αναπτυγμένες -και όχι μόνο- χώρες, βρισκόμαστε στην ευχάριστη θέση να αυξάνει ταχύτητα τόσο το προσδόκιμο επιβίωσης όσο και το προσδόκιμο υγιούς διαβίωσης του πληθυσμού. Στον αντίποδα, ο μέσος αριθμός γεννήσεων ανά γυναίκα αναπαραγωγικής ηλικίας έχει πέσει από σχεδόν 2,5 που ήταν προ πεντηκονταετίας σε 1,3, χωρίς προοπτικές σημαντικής αντιστροφής, σύμφωνα με τις υφιστάμενες δημογραφικές εκτιμήσεις. Σαν αποτέλεσμα, η αναλογία εργαζομένων προς συνταξιούχους κυμαίνεται σήμερα στο 1,6 προς 1, όταν τη δεκαετία του 1950, οπότε και αναπτυσσόταν το ασφαλιστικό μας σύστημα, ήταν

της τάξης του 4 ή 5 προς 1. Τούτο, πολύ απλά, σημαίνει ότι η ηλικιακή πυραμίδα είναι αντεστραμμένη εις βάρος των νέων. Και ζούμε περισσότερο και γεννάμε λιγότερο. Το 2030 αναμένεται να είμαστε η πιο γερασμένη ευρωπαϊκή χώρα, ξεπερνώντας την Ιταλία.

Στην Ελλάδα η κοινωνική ασφάλιση (κύρια και επικουρική) είναι σχεδόν εξ ολοκλήρου διανεμητική, με παντελή απουσία του κεφαλαιοποιητικού πυλώνα, κάτι που σημαίνει έλλειψη διασποράς ρίσκου και μεγάλη έκθεση στον δημογραφικό κίνδυνο. Έχουμε το χαμηλότερο ποσοστό εργαζομένων στην Ευρώπη που καλύπτεται από κεφαλαιοποιητική ασφάλιση και, ταυτόχρονα, το χαμηλότερο ποσό επενδύσεων συνταξιοδοτικών αποταμιεύσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ. Βάσει της εξέλιξης του λόγου ασφαλισμένων προς συνταξιούχους, αν διατηρήσουμε το υφιστάμενο σύστημα επικουρικής ασφάλισης -νοντής κεφαλαιοποίησης και μηδενικού ελλείμματος-, τότε το ποσοστό της επικουρικής σύνταξης ως προς τον μέσο μισθό αναμένεται να μειωθεί από 16% που είναι σήμερα σε 12% το 2040 και σε 9,5% το 2060.

Με τη σχεδιαζόμενη στο υπουργείο Εργασίας μεταρρύθμιση μετατρέπουμε την επικουρική ασφάλιση των νέων από διανεμητική σε κεφαλαιοποιητική. Οι εισφορές επικουρικής ασφάλισης των νέων εργαζομένων που εισέρχονται για πρώτη φορά στην αγορά εργασίας και, σε προαιρετική βάση, των υφιστάμενων εργαζομένων έως 35 ετών θα τοποθετούνται σε ατομικούς λογαριασμούς και θα επενδύονται. Συνεπώς, το ύψος της επικουρικής τους σύνταξης δεν θα εξαρτάται από την αναλογία εργαζομένων προς συνταξιούχους, αλλά από το ύψος των εισφορών τους και τις αποδόσεις των επενδύσεών τους, κάτι που με βάση τη διεθνή εμπειρία μεταφράζεται σε υψηλότερες συντάξεις στο μέλλον. Ο ασφαλισμένος θα έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ανάμεσα σε μικρό αριθμό αξιόπιστων επενδυτικών προγραμμάτων κύκλου ζωής διαβαθμισμένου επενδυτικού κινδύνου, αναλόγως των προσδοκώμενων αποδόσεων και του ρίσκου που επιθυμεί να αναλάβει, ενώ θα παρέχεται και εγγύηση του Δημοσίου περί μη αρνητικών αποδόσεων επί των καταβληθεισών εισφορών.

Η μεταρρύθμιση έρχεται να αντιμετωπίσει τέσσερα βασικά ζητήματα:

(i) Την έλλειψη διασποράς ρίσκου του συνταξιοδοτικού μας συστήματος και την υπερβολική έκθεσή του στον δημογραφικό κίνδυνο. Με τη δημιουργία κεφαλαιοποιητικής επικουρικής ασφάλισης, συμπληρωματικής και διακριτής από την κύρια ασφάλιση, ένα τμήμα των εισοδημάτων των συνταξιούχων θα προέρχεται από τον Κρατικό Προϋπολογισμό (Κύρια Εθνική Σύνταξη), ένα τμήμα από τις εισφορές των τωρινών εργαζομένων (Κύρια Ανταποδοτική Σύνταξη) και ένα τμήμα από τις σωρευμένες εισφορές του ασφαλισμένου και τις αποδόσεις των επενδύσεών του (Επικουρική Σύνταξη). Κατ' αυτό τον τρόπο, έχουμε σημαντική διαφο-

ροποίηση του συνολικού ασφαλιστικού κινδύνου, καθόσον οι τρεις αυτές πηγές εισοδήματος υπόκεινται, αντιστοίχως, στον δημοσιονομικό κίνδυνο, στον δημογραφικό κίνδυνο και τον κίνδυνο των αγορών, οι οποίοι δεν έχουν στενή θετική συσχέτιση μεταξύ τους.

(ii) Την παροχή στους σημερινούς νέους εργαζόμενους και μελλοντικούς συνταξιούχους επικουρικών συντάξεων υψηλότερων από αυτές που θα ελάμβαναν βάσει του υφισταμένου συστήματος. Η εμπειρία χωρών με ώριμα κεφαλαιοποιητικά συνταξιοδοτικά συστήματα δείχνει ότι, παρά τις διακυμάνσεις των αποδόσεών τους, τα συστήματα αυτά μακροχρονίως έχουν πολύ υψηλότερες αποδόσεις από τα διανεμητικά συστήματα, ιδιαίτερα αυτά γερασμένων κοινωνιών.

(iii) Τη δημιουργία κεφαλαίου εθνικής αποταμίευσης, σημαντικό μέρος του οποίου θα επενδυθεί στην εγχώρια οικονομία, συμβάλλοντας στην επιτάχυνση του ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης.

(iv) Την παροχή ισχυρών αντικινήτρων για ανασφάλιστη εργασία και την αποκατάσταση της εμπιστοσύνης των νέων στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.

Η μεταρρύθμιση σχεδιάστηκε με βάση τα πρότυπα δημοσίων Ταμείων κεφαλαιοποιητικού χαρακτήρα που συναντώνται εδώ και δεκαετίες σε χώρες που φημίζονται για την αποτελεσματικότητα του κοινωνικού τους κράτους, όπως η Δανία, η Ολλανδία και η Σουηδία, και ενσωματώνει μια σειρά από καλές πρακτικές στη διοίκηση του νέου Ταμείου (αυστηρά αξιοκρατική επιλογή, διαφάνεια, λογοδοσία, αρχές καλής διακυβέρνησης).

Η μετατροπή της επικουρικής ασφάλισης σε κεφαλαιοποιητική εκτιμούμε ότι θα δώσει ώθηση και στην επαγγελματική και ιδιωτική ασφάλιση. Οι νέοι μας, μέσω των ατομικών λογαριασμών της επικουρικής ασφάλισης, θα «εκπαιδευτούν» στη συνταξιοδοτική αποταμίευση, κάτι που σε βάθος χρόνου θα οδηγήσει σε μια νέα κουλτούρα ασφάλισης που θα έχει θετικές επιπτώσεις στους ίδιους και κατ' επέκταση στον κλάδο της ασφάλισης. Η μείωση των ασφαλιστικών εισφορών κατά 3,9 ποσοστιαίες μονάδες που έγινε το προηγούμενο διάστημα και η πρόθεση για περαιτέρω μειώσεις δίνουν τον ζωτικό χώρο που απαιτείται για την ενίσχυση του δεύτερου και τρίτου πυλώνα του ασφαλιστικού μας συστήματος.

Με τη μεταρρύθμιση της επικουρικής, η χώρα μας αποκτά, έστω και καθυστερημένα, κεφαλαιοποιητική ασφάλιση όπως όλες οι σύγχρονες χώρες. Ανοίγει ένας νέος ενάρετος κύκλος, που βάζει στο κάδρο το όφελος των νέων και την ανάπτυξη της οικονομίας, διασφαλίζοντας την επάρκεια των επικουρικών συντάξεων και τη διαφοροποίηση του κινδύνου του ασφαλιστικού μας συστήματος. Πιστεύουμε πως αποτελεί μια κορυφαία μεταρρύθμιση με το βλέμμα στο μέλλον και τη νέα γενιά. **ΝΑΙ**

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα πορεία με δυναμικό ξεκίνημα



υναμικά ξεκίνησε το 2021 η Εθνική Ασφαλιστική στον απόηχο της συμφωνίας για την πώληση του 90,01% του μετοχικού κεφαλαίου της στο CVC Capital Partners' Fund VII, με διατήρηση της υψηλής κερδοφορίας και νέα πρωτοποριακά προϊόντα στη φαρέτρα της. Ειδικότερα, τα προ φόρων κέρδη της Εθνικής Ασφαλιστικής για το α' τρίμηνο του 2021 ανήλθαν σε €44,1 εκατ. έναντι €2,7 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2020. Τα καθαρά, μετά από φόρους κέρδη, ανήλθαν σε €34,6 εκατ., έναντι €3,4 εκατ. το α' τρίμηνο του 2020, περίοδο κατά την οποία είχαν επιβαρυνθεί σημαντικά λόγω της μείωσης των επιτοκίων προεξόφλησης των ασφαλιστικών αποθεμάτων. Αύξηση παρουσίασε και η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων έναντι του α' τριμήνου 2020 κατά 6,3%, με τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €185,4 εκατ. για το α' τρίμηνο 2021. Αναλυτικότερα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής ανήλθαν το α' τρίμηνο του 2021 σε €145,8 εκατ., έναντι €133,4 εκατ. το α' τρίμηνο 2020, αυξημένα κατά 9,3%, αντικατοπτρίζοντας τη δυναμική όλην ανεξαρτέτως των δικτύων της εταιρείας, παρά τις αντίξοες συνθήκες εργασίας και τις έντονες συνθήκες αβεβαιότητας. Αναφορικά με τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €39,6 εκατ. το α' τρίμηνο του 2021, έναντι €41,0 εκατ. το α' τρίμηνο του 2020, παρουσιάζοντας μείωση κατά 3,4%.

Η ανοδική κίνηση της καμπύλης επιτοκίων άνευ κινδύνου κατά το α' τρίμηνο του 2021 οδήγησε σε αποτιμητικές ζημιές στο επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ομολόγων της εταιρείας, οι οποίες ωστόσο αντισταθμίστηκαν μερικώς από τα μετά φόρων κέρδη, με αποτέλεσμα το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων κατά την 31.03.2021 να ανέλθει σε €1.205,5 εκατ. μειωμένο κατά €18,2 εκατ. σε σχέση με την

31.12.2020 (31.12.2020: €1.223,7 εκατ.).

Να σημειωθεί ότι η Εθνική Ασφαλιστική, πιστή στη στρατηγική της για προσφορά νέων, πρωτοποριακών και ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, προχώρησε κατά το α' τρίμηνο του 2021 στη διάθεση του νέου της ασφαλιστικο-επενδυτικού προϊόντος εφάπαξ καταβολών Unit Linked με την ονομασία «Full Capital Plan», το οποίο, όπως και το αντίστοιχο προϊόν περιοδικών καταβολών («Full Life Plan»), διατίθεται τόσο μέσω του δικτύου συνεργατών της όσο και μέσω του δικτύου καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας. Εντός του έτους, επίκειται και η δημιουργία νέων προϊόντων του κλάδου Πυρός, που θα απευθύνονται σε μικρές επιχειρήσεις κυρίως στους τομείς της εστίασης και των φαρμακείων και τα οποία αρχικά θα διατίθενται μέσω του δικτύου της Εθνικής Τράπεζας.

Υπενθυμίζεται ότι στις 26 Μαρτίου η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ανακοίνωσε την υπογραφή δεσμευτικής συμφωνίας για την πώληση του 90,01% του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο CVC Capital Partners' Fund VII, έναντι ονομαστικού τιμήματος €505 εκατ. για το 100% της εταιρείας. Μέρος του τιμήματος, μέχρι και €120 εκατ., συνδέεται με την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων πώλησης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέχρι το 2026. Η συμφωνία περιλαμβάνει 15ετή συμφωνία πώλησης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων.

Η ολοκλήρωση της συναλλαγής υπόκειται σε συνθήκες αναβλητικές αιρέσεις, συμπεριλαμβανομένων των εγκρίσεων ρυθμιστικών αρχών και αρχών ανταγωνισμού. Η έγκριση από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας δόθηκε βάσει των όρων του Πλαισίου Συνεργασίας, ενώ η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ΕΤΕ την 21η Απριλίου 2021 ενέκρινε τη συναλλαγή με ποσοστό 97,86% επί των συμμετεχόντων. **ΝΑΙ**

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΣ

Η Εθνική Ασφαλιστική παραμένει πιστή σε αξίες και στόχους

«Η διαδικασία αλλαγής μετόχου σε ένα κρίσιμο σταυροδρόμι στην 130ετή ιστορία της εταιρείας, εν μέσω πρωτοφανών συνθηκών λόγω της πανδημίας, βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική με διατήρηση της υψηλής κερδοφορίας της, με βελτιωμένες παραγωγικές επιδόσεις, με υγιή κεφαλαιακή βάση, με νέα προϊόντα και ευέλικτες διαδικασίες, με διαρκώς αναπτυσσόμενα δίκτυα διαμεσοδιάβασης, με υψηλή αναγνωρισιμότητα και βαθμό ικανοποίησης από τους ασφαλισμένους της, με συνεχείς δράσεις για την κοινωνία, τις ευπαθείς ομάδες, τον πολιτισμό και τον αθλητισμό. Όλα αυτά τα αποτελέσματα αποτελούν επιστέγασμα των προσπαθειών εργαζομένων και ασφαλιστικών δικτύων, και επιτρέπουν στην Εθνική Ασφαλιστική να εισέλθει με ακόμη μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στη νέα σελίδα της 130χρονης πορείας της, παραμένοντας διαχρονικά πιστή στις αξίες και τους στόχους της για άμεση, πλήρη και ποιοτική κάλυψη των ασφαλισμένων της, συνεισφέροντας στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και αποτελώντας διαχρονικά ηγετική δύναμη στον ασφαλιστικό κλάδο», δήλωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς.





Νέα εποχή και νέες ευκαιρίες ανάπτυξης!

Ολοκληρώθηκε η εξαγορά της AXA
Τα μηνύματα του Πάνου Δημητρίου

Ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική της Generali να ενισχύσει την ηγετική της θέση στην Ευρώπη είναι η συμφωνία για την εξαγορά της AXA Ασφαλιστική και την 20ετή αποκλειστική συνεργασία με την Alpha Bank. Πλέον η Generali καθίσταται ηγετικός παράγοντας στην ελληνική αγορά, τόσο στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων όσο και στον κλάδο ασφαλίσεων Υγείας, αποκτώντας, παράλληλα, πρόσβαση σε ένα σημαντικό κανάλι bancassurance, σε συνεργασία με την Alpha Bank.

Ήδη η Generali ολοκλήρωσε την εξαγορά της ελληνικής θυγατρικής του Ομίλου AXA Ασφαλιστική Α.Ε., μετά τη διασφάλιση όλων των απαραίτητων εγκρίσεων από τους αρμόδιους ρυθμιστικούς φορείς και την Αρχή Ανταγωνι-

σμού. Η εξαγορά ανακοινώθηκε για πρώτη φορά στις 31 Δεκεμβρίου 2020 και, όπως τονίζεται, με την ολοκλήρωση της εξαγοράς, σημειώνεται και η έναρξη της 20ετούς αποκλειστικής συμφωνίας διανομής της Generali με την Alpha Bank.

Επισημαίνεται ακόμη ότι η Alpha Bank είναι ηγέτης στον ελληνικό τραπεζικό τομέα, εξυπηρετώντας περίπου 3,1 εκατομμύρια πελατών, μέσω ενός δικτύου περισσότερων από 300 καταστημάτων. Η αποκλειστική συνεργασία με την Alpha Bank στηρίζει τη φιλοδοξία της Generali να ενισχύσει το κανάλι τραπεζοασφαλειών, προκειμένου να ενισχύσει περαιτέρω την ανάπτυξή της στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων.

Σημειώνεται ότι καθήκοντα διευθύνοντος συμβούλου

των ασφαλιστικών φορέων του Ομίλου Generali στην Ελλάδα αναλαμβάνει ο κ. Πάνος Δημητρίου.

«Η εξαγορά αυτή συνάδει με τη στρατηγική της Generali να εδραιώσει την ηγετική της θέση στην Ευρώπη. Έχουμε εξασφαλίσει ηγετικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αποτελώντας κορυφαίο παράγοντα στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων και στην Υγεία, ενισχύοντας παράλληλα τον τομέα της Ζωής», τόνισε ο Jaime Anchústegui Melgarejo, CEO International της Generali. «Η αποκλειστική, μακροχρόνια συνεργασία με την Alpha Bank εξασφαλίζει πρόσβαση σε 3,1 εκατομμύρια πελάτες στην Ελλάδα μέσω ενός δικτύου περισσότερων από 300 καταστημάτων, τα οποία θα ενισχύσουν το εκτεταμένο δίκτυο διανομής μας, ώστε να διασφαλιστεί ότι περισσότεροι πελάτες από ποτέ θα έχουν πρόσβαση στο εξαιρετικό και ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων της Generali», πρόσθεσε ο Jaime Anchústegui Melgarejo.

Από την πλευρά του, ο CEO της Alpha Bank Βασίλης Ψάλτης χαρακτήρισε τη στρατηγική της Alpha Bank με την Generali «ακρογωνιαίο λίθο της φιλοδοξίας μας να εδραιώσουμε την ανταγωνιστική μας θέση στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και αποτελεί μέρος του επικαιροποιημένου στρατηγικού μας σχεδίου "Project Tomorrow". Καλωσορίζουμε την Generali και προσβλέπουμε σε εξαιρετική συνεργασία προς όφελος των πελατών μας και των κοινωνιών στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, υπογράμμισε ο κ. Ψάλτης.

ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΑΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΤΗΣ AXA ΚΑΙ ΤΗΣ GENERALI

Με θερμά λόγια καλωσόρισε τους εργαζομένους της AXA Ασφαλιστικής ο κ. Πάνος Δημητρίου, υπογραμμίζοντας ότι «στο άμεσο μέλλον, θα εργαστούμε όλοι μαζί σε σημαντικά έργα που θα καθορίσουν το κοινό μας μέλλον και θα εγκαινιάσουν μία νέα σελίδα για τον οργανισμό μας. Παράλληλα, ο κ. Δημητρίου στο μήνυμά του προς εργαζομένους της Generali Hellas μίλησε για εξέλιξη που αποτελεί μία εξαιρετική ψήφο εμπιστοσύνης, ενός ιστορικού ομίλου, στις δυνατότητες της αγοράς μας, αλλά και στη δυναμική της ομάδας μας».

Η επιστολή.



Προς το Ανθρώπινο Δυναμικό της Generali Hellas
Αγαπητοί Συνάδερφοι,

Η σημερινή μέρα σηματοδοτεί την έναρξη της κοινής μας πορείας, ως μία ενιαία δύναμη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όπως ενημερωθήκατε, χθες ολοκληρώθηκε η διαδικασία της εξαγοράς των δραστηριοτήτων της AXA στην Ελλάδα από τον Όμιλο Generali. Πρόκειται για μία εξέλιξη που αποτελεί μία εξαιρετική ψήφο εμπιστοσύνης, ενός ιστορικού Ομίλου, στις δυνατότητες της αγοράς μας, αλλιά και στη δυναμική της ομάδας μας. Ένας στόχος που κατακτήθηκε μέσα από επίμονη και σκληρή δουλειά, σε μια πορεία όπου πρωταγωνιστικό ρόλο διαδραμάτισαν οι Άνθρωποι.

Σήμερα, η ομάδα αυτή μεγαλώνει και εμπλουτίζεται με τους νέους Συνάδερφους μας, τους οποίους και καλωσορίζω με τη σειρά μου στην Generali. Μέχρι χθες, αποτελούσαμε δύο ξεχωριστές ομάδες που παρατηρούσαμε και μαθαίναμε ο ένας από τον άλλον, ως Συναγωνιστές στον απαιτητικό χώρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Σήμερα, ενώνουμε τις δυνάμεις μας υπό την ενιαία ηγεσία της Generali, κι αυτό μας δίνει ένα απίστευτα συγκριτικό πλεονέκτημα.

Πιστεύω ακράδαντα στη δυνατότητα συνεργασίας όλων μας και έχει αποδειχθεί ότι τα εξαιρετικά, μακροπρόθεσμα αποτελέσματα επιτυγχάνονται από τις ομάδες εκείνες που μπορούν να συνεργαστούν αποτελεσματικά, επιδεικνύοντας ενσυναίσθηση και πνεύμα διαμοιρασμού της γνώσης - αυτό που στην Generali ονομάζουμε Human Touch. Πρόκειται για μία από τις βασικότερες αξίες της Εταιρίας μας. Σε αυτές τις αξίες, που οδηγούν και διαμορφώνουν την κουλτούρα μας, θα βασιστούμε για να διασφαλίσουμε τη συνέχειά μας.

Θα ήθελα να διαβεβαιώσω τους νέους μας Συνάδερφους ότι η Generali πρεσβεύει μία κουλτούρα ανοικτού διαλόγου. Ο διάλογος δεν είναι πάντα εύκολος, όμως είναι απαραίτητος για να διασφαλιστεί μια σχέση εμπιστοσύνης και αυτό θα αποτελέσει τη βάση της κοινής μεταξύ μας πορείας. Σας προτρέπω, σε αυτή την περίοδο καθοριστικών αλλαγών -καθώς ανακαλύπτουμε ο ένας τον άλλον και μαζί τις δυνάμεις μας-, να παραμείνετε ανοικτοί και να δείξετε εμπιστοσύνη ο ένας στον άλλον και όλοι μαζί στο κοινό μας μέλλον.

Όπως κάθε νέα διαδρομή, θα χρειαστεί υπομονή αλλιά και θάρρος. Στις προκλήσεις που μας περιμένουν, θα απαιτηθεί να προσεγγίζουμε το καθέτι με διάθεση ενεργής και θετικής συμμετοχής, αλλιά και με διάθεση ανάληψης πρωτοβουλίας. Έτσι, το Ownership θα είναι η δεύτερη αξία που θα φωτίσει τις προσπάθειές μας.

Καθώς εισερχόμαστε σε μία περίοδο εξαιρετικών απαιτήσεων, όπου θα συναντήσουμε καταστάσεις που μπορεί να

φαντάζουν ανυπέρβλητες, οφείλουμε να θυμόμαστε την αρχή του Simplification. Δηλαδή, την ανάγκη να παραμείνουμε εστιασμένοι στο στόχο μας και να ενεργούμε με γνώμονα την απλοποίηση καταστάσεων. Ας επιδιώξουμε στην καθημερινότητά μας να είμαστε φορείς θετικής αλληαγής και ανάπτυξης, και όχι ενισχυτές των δυσκολιών που θα βρεθούν αναπόφευκτα στο δρόμο μας.

Στο άμεσο μέλλον, θα εργαστούμε όλοι μαζί σε σημαντικά έργα που θα καθορίσουν το κοινό μας μέλλον και θα εγκαινιάσουν μία νέα σελίδα για τον οργανισμό μας. Σε αυτόν τον νέο οργανισμό θα υπάρχουν πολλές ευκαιρίες για την ανάπτυξη των δυνατοτήτων σας και την αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και της εμπειρίας σας. Η καινοτομία και η συνεχής αναζήτηση των νέων ευκαιριών είναι στοιχεία που θα μας διαφοροποιήσουν. Σημαντικός παράγοντας σε αυτή τη διαδρομή θα είναι και η υιοθέτηση της αλληαγής, αλλιά και της διαφορετικότητας. Πρόκειται για μια ακόμη σημαντική πτυχή του Innovation, που οφείλει να υιοθετήσει κάθε ομάδα που προσβλέπει σε ένα μακροπρόθεσμο, δυναμικό και πολλά υποσχόμενο μέλλον.

Το επόμενο διάστημα ξεκινάει η επίσημη διαδικασία συγχώνευσης όλων των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων του Ομίλου Generali στην Ελλάδα. Διαδικασία που θα μας κάνει και επίσημα μία ενωμένη και δυνατή οικογένεια. Όμως, θα ήθελα εδώ να τονίσω ότι, πέραν της όποιας τυπικής διαδικασίας, από σήμερα παύουν να υπάρχουν διαφορετικές ομάδες. Από σήμερα υπάρχει μόνο Μία Ομάδα με κοινή αποστολή: Να αποτελέσουμε με την εξαιρετική λειτουργία και αποτελεσματικότητά μας τη No 1 επιλογή στην ελληνική αγορά. Δική μας προτεραιότητα και ευθύνη είναι να παραμείνουμε προσηλωμένοι στο στόχο μας και με ανανεωμένη δυναμική να βαδίσουμε αποφασιστικά προς το μέλλον που μας αξίζει.

Τις επόμενες μέρες θα έχουμε όλοι την ευκαιρία μίας πρώτης γνωριμίας μεταξύ μας, για να συντονίσουμε τις δυνάμεις μας σε ένα σταθερό και κοινό παλμό. Τόσο εγώ προσωπικά όσο και οι Διευθυντές σας θα βρισκόμαστε στη διάθεσή σας για να σας καθοδηγήσουμε στη νέα αυτή διαδρομή. Με αυτό το σκοπό, το επόμενο διάστημα, θα λαμβάνετε τακτικές επικοινωνίες, καθώς εξελίσσονται οι διαδικασίες που αφορούν στη συνένωσή μας. Η νέα διοικητική δομή θα ανακοινωθεί τις επόμενες δύο εβδομάδες. Μέχρι τότε, η διοικητική ιεραρχία και των δύο εταιριών παραμένει ως έχει, δίχως καμία διαφοροποίηση. Επίσης, η εναρμόνιση των υπόλοιπων λειτουργιών της εταιρίας θα εφαρμοστεί σταδιακά και θα σας ανακοινωθεί τους επόμενους μήνες. Σας προτρέπω να παραμείνετε συντονισμένοι και αισιόδοξοι για το μέλλον που ξεδιπλώνεται μπροστά μας.

Όπως γνωρίζετε, το 2021 είναι ένα εορταστικό, επετειακό έτος για την Generali, τόσο σε επίπεδο Ομίλου (επέ-



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου.

τειος 190 ετών) όσο και σε τοπικό επίπεδο (επέτειος 135 ετών). Είμαστε ένας από τους λίγους οργανισμούς στον κόσμο που μπορεί να περηφανεύεται για μια τόσο μακρά ιστορία και ανθεκτικότητα στο χρόνο. Αποτελούμε επίσης έναν Όμιλο με ένα ελπιδοφόρο και δυναμικό μέλλον μπροστά μας.

Αν και οι τωρινές συνθήκες της απομακρυσμένης λειτουργίας δεν μας επιτρέπουν να προσεγγίσουμε την έναρξη της συνεργασίας μας όπως ιδανικά θα θέλαμε, μοιράζομαι μαζί σας ότι οι εργασίες για την ολοκλήρωση της νέας, κοινής μας στέγης, βρίσκονται σε εξέλιξη. Το 2022, αναμένουμε με χαρά να εγκαινιάσουμε μαζί το νέο χώρο που θα φιλοξενήσει τα όνειρά μας.

Καλή μας αρχή!

Με θερμούς χαιρετισμούς

Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος

ΝΕΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ!

Μόνο ευκαιρίες ανάπτυξης υπόσχεται η διοίκηση της Generali Hellas στους συνεργάτες της (παλιούς και νέους) μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς της AXA Ασφαλιστικής.

Με τίτλο «Ανακοίνωση για την ολοκλήρωση της εξαγο-

ράς της AXA - Ασφαλιστική Α.Ε. από την Generali» η διοίκηση της Generali Hellas κυκλοφόρησε προς τους συνεργάτες της εγκύκλιο, στην οποία τονίζει μεταξύ άλλων ότι «ως αναπόσπαστα μέλη αυτής της διευρυμένης Ομάδας, θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για τη συμπόρευση στην επίτευξη των κοινών μας στόχων και την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε, σε όλη τη διάρκεια της μακρόχρονης συνεργασίας μας».

Η εγκύκλιος έχει ως εξής:

Αγαπητοί Συνεργάτες,

Σήμερα, 31 Μαΐου 2021, ο Όμιλος Generali ανακοινώνει την ολοκλήρωση της εξαγοράς της AXA Ασφαλιστικής Α.Ε. στην Ελλάδα.

Με την εξαγορά αυτή, η Generali ενισχύει αποτελεσματικά τη θέση της στην τοπική αγορά, αποτελώντας τον 2ο μεγαλύτερο Όμιλο στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων και τον 3ο στον κλάδο της Υγείας στην Ελλάδα.

Η σημαντική αυτή επένδυση του Ομίλου στην ελληνική αγορά επιβεβαιώνει τη στρατηγική του «Generali 2021», η οποία έχει ως προτεραιότητα την ενίσχυση της ηγετικής του θέσης στην Ευρώπη. Οι εργασίες της νέας, ενδυναμωμένης Generali θα προσανατολιστούν στην



ενίσχυση του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική αγορά, στην αξιοποίηση ευκαιριών για περαιτέρω ανάπτυξη και στην παροχή καινοτόμων υπηρεσιών στο ασφαλιστικό κοινό.

Η συναλλαγή επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη του Ομίλου στις δυνατότητες και στις προοπτικές της αγοράς, καθώς και στη θετική πορεία της Generali Hellas, που καταγράφει σταθερά, ανοδικά ποιοτικά και ποσοτικά αποτελέσματα την τελευταία 20ετία. Η θετική αυτή πορεία είναι το αποτέλεσμα μιας πολύχρονης ομαδικής προσπάθειας, που καταβάλλεται καθημερινά με ιδιαίτερο ζήλο και αφοσίωση από όλους τους ανθρώπους της Generali Ελλάδας.

Ως αναπόσπαστα μέλη αυτής της διευρυμένης Ομάδας, θα θέλαμε να σας μεταφέρουμε τα θερμά μας συγχαρητήρια και να σας ευχαριστήσουμε για τη συμμόρφωση στην επίτευξη των κοινών μας στόχων και την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε, σε όλη τη διάρκεια της μακρόχρονης συνεργασίας μας.

Η ενδυνάμωση της θέσης της εταιρίας στην τοπική αγορά δεν προσφέρει παρά ευκαιρίες για όλες τις συνεταγμένες δυνάμεις, για περαιτέρω ανάπτυξη και καινοτο-

μία. Η ικανότητά μας να προσαρμοζόμαστε στην αλλαγή και η σχέση εμπιστοσύνης, που έχουμε χτίσει σε βάθος χρόνου, αποτελούν τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε προς αυτήν την κατεύθυνση.

Έχοντας ως προτεραιότητα την ομαλή ολοκλήρωση και την αποτελεσματική διαχείριση των δραστηριοτήτων του στην Ελλάδα, ο Όμιλος διορίζει τον κ. Πάνο Δημητρίου Διευθύνοντα Σύμβουλο των δύο εταιριών, με άμεση ισχύ.

Όπως γνωρίζετε, το 2021 είναι ένα εορταστικό έτος για την Generali, τόσο σε επίπεδο Ομίλου (επέτειος 190 ετών) όσο και σε τοπικό επίπεδο (επέτειος 135 ετών). Η Generali είναι από τους λίγους οργανισμούς στον κόσμο που καταγράφουν μια τόσο μακρόχρονη πορεία και ανθεκτικότητα στο χρόνο. Είναι επίσης ένας Όμιλος που μπορεί να προσβλέπει σε ένα ελπιδοφόρο και δυναμικό μέλλον!

Σας ευχαριστούμε για τη συμβολή σας, την εμπιστοσύνη και τη στήριξή σας.

Με εκτίμηση

Η Διοίκηση και οι εργαζόμενοι της Generali 

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Η μεγαλύτερη πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα



Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Στη 2η θέση ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστών, από την 3η το 2019, στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς ανέβηκε, αν και δραστηριοποιείται μόνο στους κλάδους ασφάλισης Ζωής και Υγείας η NN Hellas, σύμφωνα με τα οικονομικά της αποτελέσματα για το 2020. Αυτά τα αποτελέσματα, όπως τονίζεται, επιβεβαιώνουν τη θέση της ως της μεγαλύτερης πολυεθνικής ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα.

Τονίζεται ακόμη ότι τόσο τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα όσο και τα ακαθάριστα δεδουλευμένα ασφαλιστρα αυξήθηκαν, παρά την πανδημία Covid-19, ενώ η συνολική αγορά συρρικνώθηκε κατά 4%. Τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν περισσότερο από 50%, κατά 5,4 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με το 2019, και ανέρχονται σε 15,6 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα το 2020 αυξήθηκαν κατά 4 εκατ. ευρώ, φτάνοντας τα 471 εκατ. ευρώ. Στην αύξηση αυτή συνέβαλαν κυρίως τα ασφαλιστρα των προϊόντων Unit/Index-Linked και Υγείας, η οποία αντισταθμίστηκε εν μέρει από τα μειωμένα ασφαλιστρα συμβολαίων διαχείρισης συνταξιοδοτικών κεφαλαίων (DAF) λόγω εφάπαξ καταβολών το 2019, οι οποίες δεν επαναλήφθηκαν το 2020, και των χαμηλότερων ασφαλιστρών από παραδοσιακά προϊόντα, για τα οποία δεν εγγράφεται νέα παραγωγή. Τα ακαθάριστα δεδουλευμένα ασφαλιστρα σύμφωνα με τα ΔΠΧΑ αυξήθηκαν κατά 15%, από 403 εκατ. ευρώ το 2019 σε 465 εκατ. ευρώ το 2020.

Η αύξηση των κερδών προ φόρων οφείλεται σε νέες πωλήσεις, στη βελτίωση της διατηρησιμότητας του χαρτοφυλακίου και στη βελτίωση των περιθωρίων. Τα κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν στα 10 εκατ. ευρώ, βελτιωμένα και πάλι σημαντικά (+163%) σε σχέση με το 2019.

Αναφορικά με τα στοιχεία του ισολογισμού, το συνολικό ενεργητικό στις 31 Δεκεμβρίου 2020 ανήλθε σε 2,2 δισ. ευρώ, αυξημένο κατά 11% ή 222 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με το 2019, κυρίως λόγω της αύξησης του επενδυτικού χαρτοφυλακίου κατά 141 εκατ. ευρώ μέσω αυξημένων πωλήσεων Unit/Index-Linked προϊόντων και της υψηλής απόδοσης των επενδύσεων. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας αυξήθηκαν κατά 59 εκατ. ευρώ. Η μεταβολή αυτή, εκτός από τα κέρδη των 10 εκατ. ευρώ μετά φόρων της περιόδου, περιλαμβάνει επίσης μη πραγματοποιηθέντα κέρδη ύψους 29 εκατ. ευρώ, καθώς και την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 20 εκατομμύρια από τον Όμιλο NN, λόγω της μεταβλητότητας των αγορών προερχόμενης από την πανδημία Covid-19.

Από το 2016 η εταιρεία έχει προχωρήσει σε καίριες δομικές αλλαγές και έχει επιτύχει θετικά παραγωγικά και οικονομικά μεγέθη, επιτυγχάνοντας το όραμά της να γίνει πρότυπη εταιρεία και ενισχύοντας συνεχώς τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ως αποτέλεσμα των αλλαγών αυτών, οι διαδικασίες λειτουργίας και η εταιρική διακυβέρνηση, καθώς και τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας βελτιώθηκαν σημαντικά. **NAI**



My Health Account Η Υγεία στα χέρια σας

Στην Affidea καινοτομούμε.
Δημιουργήσαμε για εσάς μια ψηφιακή πλατφόρμα ώστε να έχετε πρόσβαση ανά πάσα στιγμή στα ιατρικά σας δεδομένα.
Δείτε με ένα κλικ το ιατρικό σας ιστορικό και περιηγηθείτε στις εξετάσεις σας από όπου κι αν βρίσκεστε.
Αποθηκεύστε ή εκτυπώστε τα αποτελέσματα όπου κι αν είστε.
Ανακαλύψτε όλες τις δυνατότητες που σας προσφέρει η σύγχρονη πλατφόρμα της Affidea, γιατί πάνω από όλα είναι η υγεία!

- ✓ Άμεση και διαρκής πρόσβαση σε εξετάσεις, εικόνες, γνωματεύσεις
- ✓ Μόνιμη και ασφαλής αποθήκευση ιατρικού ιστορικού
- ✓ Αποστολή αποτελεσμάτων στον ιατρό σας

Για περισσότερες πληροφορίες 213 090 0925 & support.gr@affidea.com (Δευτέρα-Παρασκευή, 16:00-20:00).
Για ενεργοποίηση του ψηφιακού φακέλου απευθυνθείτε στη γραμματεία του διαγνωστικού κέντρου που σας εξυπηρετεί.





Αλλάζει και δείχνει το μέλλον της ασφάλισης και εργασίας!

Ο κ. Παύλος Τσίμας και ο κ. Γιάννης Καντώρος.



Με ισχυρές βάσεις η INTERAMERICAN επενδύει στο μέλλον και ολοκληρώνει τις σημαντικές αλλαγές στο επιχειρηματικό μοντέλο και τον νέο τρόπο εργασίας με αφορμή και τη συγκυρία της πανδημίας. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι σε διαδικτυακή παρουσίαση για την εικόνα του οργανισμού επαναβεβαιώθηκε ότι για πάνω από πενήντα χρόνια ανοίγει νέους δρόμους για τον ασφαλιστικό κλάδο στη χώρα μας, αναδεικνύοντας ταυτόχρονα την αναγκαιότητα της μετάβασης των επιχειρήσεων σε σύγχρονους τρόπους εργασίας, αντίληψης και λειτουργίας, με γνώμονα την επιχειρησιακή συνέχεια, την αποτελεσματικότητα, αλλά και τη δημιουργία δημιουργικού πλαισίου για τους εργαζομένους και το μέλλον της εργασίας.

Δίνοντας μάλιστα και το στίγμα των μελλοντικών κι-

εκπλήρωση των στόχων, αλλά και τη δημιουργία ενός πιο δημιουργικού και ευχάριστου πλαισίου για τους εργαζομένους και το μέλλον της εργασίας. Το νέο μοντέλο, όπως είπε ο επικεφαλής της εταιρείας, δεν θεωρείται και τόσο «πειραματικό», δεδομένου ότι υπάρχει βεβαιότητα για το αποτέλεσμα της εφαρμογής του. «Η κρίση αποτέλεσε τον καθοριστικό καταλύτη, τον επιταχυντή στην απόφασή μας να αλλάξουμε το μοντέλο, διαδικασία που είχε ξεκινήσει πριν από την πανδημία», παρατήρησε, επισημαίνοντας ότι αυτό το μοντέλο αποδεικνύεται περισσότερο κατάλληλο και για την αντιμετώπιση κρίσεων.

Επισημαίνεται ακόμη ότι δομικά η INTERAMERICAN στη λειτουργία της μεταβαίνει από το παλαιό, στρατιωτικού τύπου πυραμидικό μοντέλο στο οριζόντιο, που βασίζεται στη συνεργασία και ομαδικότητα με διατηρηματική σύνθεση ομάδων. Το νέο μοντέλο δομής για την εργασία,



Στιγμιότυπο από τη διαδικτυακή παρουσίαση.

νήσεων, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιάννης Καντώρος άφησε ανοικτό το ενδεχόμενο εξαγορών ασφαλιστικών εταιρειών από την INTERAMERICAN, που κατέγραψε το 2020 υψηλή κερδοφορία με επαναλαμβανόμενα κέρδη προ φόρων 28 εκατ. ευρώ και υπερκάλυψη της φερεγγυότητας.

Ειδικότερα, κατά το πρώτο μέρος στη συζήτηση του Γιάννη Καντώρου με τον δημοσιογράφο Παύλο Τσίμα, αναδείχθηκε η αναγκαιότητα της μετάβασης των επιχειρήσεων σε σύγχρονους τρόπους εργασίας και σε μια νέα αντίληψη της διοικητικής οργάνωσης και λειτουργίας, με γνώμονα την επιχειρησιακή συνέχεια, την αποτελεσματικότητα και

τόνισε ο κ. Καντώρος, δεν είναι μηχανιστικό και βασίζεται, κυρίως, στην ευελιξία και δυνατότητα προσαρμογής και ανταπόκρισης στις συνθήκες που διαμορφώνονται στη ζωή και την αγορά. «Η αλληλεπίδραση των εταιρειών με τους πελάτες τους έχει αυξηθεί σε βαθμό εκθετικό. Διαπιστώνεται μια αυξανόμενη δυναμική, με τους πελάτες πολύ πιο απαιτητικούς. Σε μια οικονομία που ψηφιοποιείται, οι επιχειρήσεις χρειάζονται μια πιο απλή δομή, με λιγότερα επίπεδα ιεραρχίας και με τις ομάδες να έχουν πλήρως την ευθύνη ολοκλήρωσης ενός έργου, ώστε να μπορούν να το υλοποιήσουν χωρίς καθυστερήσεις για οδηγίες, παρεμβάσεις ή εγκρίσεις», τόνισε.

Περιγραφικά, το «υβριδικό» μοντέλο που υιοθετεί η εταιρεία χαρακτηρίζεται από τη σύνθεση επιλογών για εργασία από το σπίτι και από το γραφείο, με απόλυτη αξιοποίηση των τεχνολογικών δυνατοτήτων που παρέχει η εταιρεία. «Πηγαίνουμε στο γραφείο για να συνεργαστούμε όπου χρειάζεται από κοντά, να κοινωνικοποιηθούμε, να εμπνευστούμε. Για μια εργασία που την κάνουμε μόνοι μας, υπάρχουν και άλλες επιλογές», διευκρίνισε ο διευθύνων σύμβουλος, συμπληρώνοντας πως αυτός ο τρόπος κάνει πιο ευχαριστημένο και αποδοτικό τον εργαζόμενο και κατ' ακολουθία πιο ευχαριστημένο τον πελάτη από τις υπηρεσίες που τελικά αυτός παίρνει. Ειδικότερα, για τη σχέση με τον πελάτη, το βίωμα της εξ αποστάσεως επικοινωνίας και εξυπηρέτησης κατά την πανδημία και η διατήρηση των εργασιών χωρίς κάμψη απέδειξαν ότι προσαρμόζονται σε έκτακτες συνθήκες όχι μόνο οι άνθρωποι της εταιρείας, αλλά και

οι πολίτες. Μάλιστα, ο κ. Καντώρος υπογράμμισε πως το πιο σημαντικό είναι ότι οι πολίτες κατά τη συγκυρία αυτή κατανόησαν περισσότερο την έννοια του κινδύνου και τη σημασία της ασφάλισης και αναζήτησαν τρόπο να προστατευτούν έναντι καταστάσεων που δεν μπορούν να ελέγξουν. Όσον αφορά στο νέο μοντέλο διοικητικής οργάνωσης, ο επικεφαλής της INTERAMERICAN αναφέρθηκε στην κατάργηση των διοικητικών σιλό και στο ρόλο των tribes («φυλών») και ομάδων, οι οποίες από την απόφαση μέχρι την εκτέλεση λειτουργούν πιο άμεσα, γνωρίζοντας πολύ καλά τι γίνεται στην «πρώτη γραμμή» και αναλαμβάνοντας την ευθύνη στην πράξη. Επεσήμανε, επίσης, ότι σε αυτό το «πιο δημοκρατικό» μοντέλο είναι αυτονόητη η αποδοχή του ενδεχόμενου της γρήγορης «αποτυχίας», ως απαραίτητης δοκιμασίας για να μάθει κάτι γρηγορότερα κάποιος και, κυρίως, να προλάβει η εταιρεία άστοχες

επενδύσεις σε έργα για τα οποία διαφορετικά θα διαπίστωνε μετά από πολύ καιρό ότι είναι ατελέσφορα. Για το ρόλο της ηγεσίας είπε πως η διαφάνεια και η συλλογική εργασία μεταθέτουν το χαρακτήρα του ηγέτη στο ρόλο του κόουτς. Για την αγορά που διαμορφώνεται στην Ελλάδα, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας εκτίμησε ως αναπόφευκτη τη συγκέντρωση στον ασφαλιστικό κλάδο, προσθέτοντας ότι η INTERAMERICAN κινείται στη λογική συνεργασιών ή και αναζήτησης ευκαιριών, δεδομένου ότι επιθυμεί να συμμετάσχει στη διαδικασία δημιουργίας της νέας ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα για την εταιρεία, το ζητούμενο είναι να προσφέρει στους πελάτες της υπηρεσίες πέρα από το στενό πλαίσιο μιας ασφαλιστικής κάλυψης που βρίσκεται στον πυρήνα, με τη λογική δημιουργίας οικοσυστημάτων ή καθετοποιημένων αλυσίδων με ευρύτερες υπηρεσίες, «αφού αυτό το βλήνουμε και

από άλλους κλάδους, που εισάγουν την ασφάλιση στην περιφέρεια του κεντρικού αντικείμενου τους, καθώς πλέον τα όρια στους τομείς οικονομικών υπηρεσιών γίνονται όλο και πιο δυσδιάκριτα». Το πρώτο μέρος έκλεισε με την κατάθεση της θετικής εμπειρίας που αποκόμισαν δύο νέοι εργαζόμενοι της εταιρείας από τις συντελούμενες αλλαγές και το νέο μοντέλο εργασίας, ενώ στο τελευταίο μέρος της εκδήλωσής η διοικητική ομάδα της INTERAMERICAN απάντησε σε ερωτήσεις του κοινού. Συγκεκριμένα, τον διευθύνοντα σύμβουλο Γιάννη Καντώρο πηλασίωσαν τα στελέχη της Εκτελεστικής Επιτροπής, Murat Erzincanli - CFO, Vincent Teekens - COO, Δροσιά Καρδάση - διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, Τάσος Ηλιακόπουλος - γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Γιώργος Βελιώτης - γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας και Ανδρέας Φιαμέγκος - διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών. **NAI**

Η INTERAMERICAN των μεγεθών

Ο οργανισμός έκλεισε το 2020 με επαναλαμβανόμενα κέρδη προ φόρων 28 εκατ. ευρώ, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν. Διατήρησε, έτσι, μια εικόνα οικονομικής ευρωστίας σε συνέχεια πολλών ετών, που συνοδεύεται από υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, με φερεγγυότητα για τις εταιρείες Ζημιών (249%), Ζωής (133%) και Βοήθειας (170%) κατά Solvency II. Η παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών ανήλθε στα 372 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 2% έναντι του 2019 (366,3 εκατ.). Τη «μερίδα του λέοντος» κατείχαν οι Γενικές Ασφαλίσεις με 215,7 εκατ., ενώ η παραγωγή στις ασφαλίσεις Υγείας έφθασε στα 110,2 εκατ. και στις ασφαλίσεις Ζωής στα 46,1 εκατ. ευρώ. Η κατανομή της παραγωγής στα δίκτυα διανομής ήταν ισορροπημένη, με το εταιρικό δίκτυο να δίνει το 33,4%, το δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών το 31,4%, οι απευθείας πωλήσεις από την Anytime και B2B το 23,6% και οι λοιποί διανομείς (κεντρικά, direct group, bancassurance) 11,6%.

Εστιασμένη στον πελάτη, η INTERAMERICAN πλήρωσε πέρυσι σε αποζημιώσεις και λοιπές καταβολές σε δικαιούχους και ασφαλισμένους 227,3 εκατ. ευρώ και διαχειρίστηκε με Οδική και Άμεση Ιατρική Βοήθεια 478.752 περιστατικά. Κάθε ημέρα, κατά μέσο όρο, 2.387 άτομα ελάμβαναν κάποιο ποσόν ή υπηρεσία από τον οργανισμό. Το Contact Center, αυτοματοποιημένο και ψηφιοποιημένο, κατέγραψε 1,55 εκατ. επικοινωνίες εξυπηρέτησης. Η πελατοκεντρική δραστηριότητα της εταιρείας αντανακλάται στον ιδιαίτερα υψηλό Δείκτη Ποιοτι-



κού Ελέγχου (Net Promoters Score - NPS), που ανήλθε στις 64,4 μονάδες (μέσος όρος του παγκοσμίου δείκτη στις ασφάλειες: 42). Η ενδυνάμωση της εστίασης στον πελάτη, σε συνδυασμό με τον νέο τρόπο εργασίας, τον ψηφιακό και τον επιχειρησιακό μετασχηματισμό -όπου εναρμονίζονται πλήρως οι λειτουργίες του business και του IT- υποστηρίζεται με επενδύσεις της τάξεως των 10 εκατ. ευρώ ετησίως για καινοτόμα συστήματα και τεχνολογικές εφαρμογές, υποδομές (μονάδες Υγείας, Βοήθεια), ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού και νέα προϊόντα - υπηρεσίες.

Η επένδυση της εταιρείας στην κουλτούρα των συνεργασιών αναδεικνύεται, ενδεικτικά, στη συνεργατική εμπιστοσύνη 5 άλλων ασφαλιστικών εταιρειών που χρησιμοποιούν την Οδική Βοήθεια, επίσης στην αποκλειστική συνεργασία 5 αυτοκινητοδρόμων-κοινοπραξιών για την απόσυρση ακινητοποιημένων οχημάτων,



στη συμφωνία με 4 νησιωτικούς δήμους για υποστήριξη με αερομεταφορά ασθενών και τραυματιών από τα νησιά. Ο τομέας Mobility & Convenience, στο πλαίσιο της ανάπτυξης οικοσυστήματος για τους πελάτες κλάδων Αυτοκινήτου και Κατοικίας, συνεργάζεται με αρκετές επιχειρήσεις, οργανισμούς και startups. Ακόμη, η INTERAMERICAN ενώνει τις δυνάμεις της με θεσμικά κέντρα, φορείς πρωτοβουλιών, επιχειρήσεις, Τοπική Αυτοδιοίκηση και περισσότερες από 20 ΜΚΟ για πρωτοβουλίες κοινωνικής, περιβαλλοντικής και πολιτιστικής αξίας.



Στόχος η ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους

Ο όμιλος είναι στην πρώτη θέση σε πλήθος ασφαλισμένων οχημάτων την τελευταία 15ετία

Η πορεία και η στρατηγική του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ παρουσιάστηκαν στη διαδικτυακή συνάντηση, που πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή χιλιάδων στελεχών του ασφαλιστικού κλάδου, με τον όμιλο να δηλώνει παρών και θα αναζητήσει το μερίδιο αγοράς που του αναλογεί. Ειδικότερα, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ιδρυτής του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, Μελάς Γιαννιώτης, καλωσόρισε τους συμμετέχοντες ζωντανά από την έδρα του ομίλου στη Θεσσαλονίκη. Μέσα από την ομιλία του ο ιδρυτής του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, χρησιμοποιώντας παραδείγματα από την προσωπική του σταδιοδρομία, αποτύπωσε με γλαφυρό τρόπο την αδυναμία του ανθρώπου να αντιληφθεί βασικές αρχές που διέπουν την ανθρώπινη φύση, υπογραμμίζοντας ότι μόνο όταν βιώσει πρωτόγνωρες καταστάσεις είναι ικανός ο άνθρωπος να αντιληφθεί τις πραγματικές διαστάσεις. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η επιδίωξη του «άριστου», του ιδανικού, που η ζωή έχει διδάξει στον κ. Γιαννιώτη ότι το ιδανικό ποτέ δεν είναι η ελαχιστοποίηση των αρνητικών συνεπειών και όχι απαραίτητα η επίτευξη ενός στόχου, μιας ακόμη πρωτιάς. Αναφέρθηκε στη συνέχεια στο νέο του βιβλίο με τίτλο «ΜΑΚΕΔΝΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, από την άγραφη Ιστορία έως την αδιάκτα Παιδεία», το οποίο τυπώνεται και θα κυκλοφορήσει σύντομα.

Ο γενικός διευθυντής του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, Παναγιώτης Κατσανίδης, παρουσίασε τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου για το 2020, αναδεικνύοντας τις ισχυρές κεφαλαιακές βάσεις του ομίλου, τη λειτουργική κερδοφορία και τους υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου.

Με κύριο μέλημα την υγεία και την ασφάλεια των ανθρώπων του ομίλου, η προσαρμογή στις νέες συνθήκες και προκλήσεις, που προέκυψαν λόγω της πανδημίας Covid-19, στηρίχθηκε στην εφαρμογή αυστηρών υγειονομικών πρωτοκόλλων και στη θέσπιση νέων κανόνων



Μελάς Γιαννιώτης, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ιδρυτής του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

λειτουργίας, έχοντας ως βάση το ήδη αναπτυγμένο δίκτυο υποδομών και υπηρεσιών του ομίλου. Το αποτέλεσμα της συντονισμένης αυτής προσπάθειας, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Κατσανίδης, είναι ότι η πανδημία όχι μόνο δεν ανέκοψε καμία δραστηριότητα του ομίλου και ότι όλες οι εγκαταστάσεις συνέχισαν να λειτουργούν κανονικά, αλλά, αντίθετα, κάθε υπηρεσία και άνθρωπος του ομίλου τέθηκε στη διάθεση της κοινωνίας.

Στον καθοριστικό ρόλο του δικτύου των διαμεσολαβητών στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου αναφέρθηκε ο διευθυντής της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΑΕ ΖΩΗΣ, Μίλτος Πυρίντσας, με στόχο πάντα τη δημιουργία και την προώθηση ανταγωνιστικών προγραμμάτων ασφάλισης. Παρουσίασε επίσης την εμπορική πολιτική που ακολουθεί ο όμιλος, η οποία στηρίζεται στην ενιαία και ίδια τιμολόγηση σε όλα τα επιμέρους κανάλια διανομής, στην απόδοση



Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.



Παναγιώτης Κατσανίδης, γενικός διευθυντής του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.



Μίλτος Πυρίντσας, διευθυντής της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΑΕ ΖΩΗΣ.



Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης με το νέο του βιβλίο με τίτλο «ΜΑΚΕΔΝΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ».

μπόνους παραγωγής ανά τρίμηνο βάσει του συνολικού χαρτοφυλακίου, μπόνους καλού αποτελέσματος ζημιών, ενώ σε ό,τι αφορά την παραγωγή στους λοιπούς κλάδους έχει ουσιαστικά καθιερωθεί διπλό μπόνους. Ολοκληρώνοντας την ομιλία του, αναφέρθηκε και στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ και στους λόγους που την καθιστούν ιδανική επιλογή συνεργασίας για το σύνολο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Ο αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, εστίασε στο πρώτο κομμάτι της ομιλίας του στη σημασία της προσαρμογής και την ανάγκη για εξέλιξη, τόσο σε επιχειρηματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο. «Να αγκαλιάζουμε τις αλλαγές και να τις προσαρμόζουμε στις δικές μας ανάγκες. Επιχειρηματικοί οργανισμοί και οντότητες που δεν εξελίσσονται στις νέες συνθήκες είναι καταδικασμένοι. Για το λόγο αυτόν επενδύουμε. Για να έχουμε μεγαλύτερη ευκολία προσαρμογής στις αλλαγές», ανέφερε χαρακτηριστικά, περιγράφοντας παράλληλα τον τρόπο με τον οποίο ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ τοποθετείται στις εξελίξεις.

Σε ό,τι αφορά την ελληνική ασφαλιστική αγορά και την

Τα κυριότερα οικονομικά μεγέθη για το 2020	
Κέρδη προ φόρων	21,9 εκατ. €
Σύνολο ενεργητικού	342,3 εκατ. €
Ιδια κεφάλαια	142,1 εκατ. €
Σύνολο εσόδων	132,6 εκατ. €
Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας Εταιρείας INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	392,9%
Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας Εταιρείας INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	193,6%
Χρηματοοικονομικά Περιουσιακά Στοιχεία	237,8 εκατ. €
Σύνολο Ασφαλιστικών Αποθεμάτων	178,3 εκατ. €

κινητικότητα που παρατηρείται, ο όμιλος δηλώνει παρών και θα αναζητήσει το μερίδιο αγοράς που του αναλογεί. Διατηρώντας την πρώτη θέση σε πλήθος ασφαλισμένων οχημάτων στην Ελλάδα την τελευταία 15ετία, ο κλάδος ασφάλισης οχημάτων αποτελεί την κύρια ασφαλιστική δραστηριότητα του ομίλου και ο στόχος είναι να επιτευχθεί ανάπτυξη και στους υπόλοιπους ασφαλιστικούς κλάδους.

Συνεχίζοντας, ο κ. Γιαννιώτης τόνισε ότι η οικογένεια του ομίλου αποτελεί την κινητήρια δύναμη και το βασικό συστατικό της μέχρι σήμερα επιτυχίας και εξέλιξης, που είναι οι 968 εργαζόμενοι, τα 104 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα και σχεδόν οι 6.500 συνεργαζόμενοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Ανάμεσά τους υπάρχουν επαγγελματίες που διατηρούν τη συνεργασία σταθερή για 40 χρόνια, έχοντας περάσει στη 2η, και σε κάποιες περιπτώσεις στην 3η, γενιά συνεργασίας με τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Κλείνοντας την ομιλία του, ο κ. Γιαννιώτης αναφέρθηκε στο κοινωνικό πρόσημο του ομίλου και τη συμβολή του στην ελληνική οικονομία, που ξεπερνά τα 630 εκατ. € την τελευταία 5ετία, υπογραμμίζοντας τη σημασία του «Νοιάζόμαστε για σας». **NAI**

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΕΥΟΙΩΝΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Οι νέες προκλήσεις, οι δεξιότητες και οι ευκαιρίες αξιοποίησής τους

Γράφει ο **ΝΙΚΟΣ Δ. ΣΩΦΡΟΝΑΣ**,
γενικός διευθυντής Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση και οι εκπρόσωποί της, Ασφαλιστικοί Πράκτορες, Συντονιστές Ασφαλιστικών Πρακτόρων και Μεσίτες Ασφαλίσεων, συγκροτούν εξαιρετικά ενεργό και στρατηγικής σημασίας αναπτυξιακό παράγοντα της αγοράς μας, καθώς συνδέουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της με τις ανάγκες και τις προσδοκίες της κοινωνίας μας, προς όφελος της συνοχής της, της ευζωίας των μελών της και των προοπτικών ασφαλούς εξέλιξής τους. Διαχρονικά, ο ρόλος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης είναι έντονα κοινωνικός, αναγνωρίζεται ως πολύ ωφέλιμος και τυχάνει της αποδοχής και της θετικής αξιολόγησης των συμπολιτών μας, καθώς διά της άσκησης του ρόλου αυτού οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές οδηγούν σε καλή διεξοδό τις ανθρωπίνες ανησυχίες και αγωνίες, ευρύτερες οικονομικές και ειδικότερες ασφαλιστικές, από κοινού.

Παρά την υψηλή αναγνώριση και αποδοχή, η αριθμη-



τική συμμετοχή της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην οικονομία της χώρας μας, εκφραζόμενη από την αντίστοιχη συμμετοχή των ασφαλιστρών στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της, δεν έχει ακόμη προσεγγίσει ύψη αντίστοιχα της μεγάλης κοινωνικής σημασίας της. Υπολείπεται μάλιστα αισθητά των μεγεθών που εμφανίζει η ασφαλιστική διαμεσολάβηση άλλων ευρωπαϊκών χωρών, όχι μόνον της πρώτης οικονομικής ταχύτητας, αλλά και της δεύτερης. Ενδεικτικά, η συμμετοχή των ασφαλιστρών στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της Πορτογαλίας είναι υπερτριπλάσια των αντίστοιχων ελληνικών μεγεθών, στοιχείο που καταδεικνύει τη δυναμική της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην οικονομική δραστηριότητα της χώρας αυτής. Την ίδια στιγμή, η απόσταση αυτή καταδεικνύει τη μεγάλη αναπτυξιακή προοπτική που έχει η ασφαλιστική διαμεσολάβηση της χώρας μας, αρκεί οι εμφανιζόμενες ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών μας να εντοπίζονται, να συνειδητοποιούνται, να εμπεδώνονται και να αξιοποιούνται, με κύριους «μοχλούς» την άσκηση σωστής συμβουλευτικής και τη διαρκή εξέλιξη της τεχνογνωσίας των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μας.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΡΟΠΗ ΑΝΤΙΛΗΨΕΩΝ

Η συγκριτικά χαμηλή, εν σχέσει με την κοινωνική αξία της ασφάλισης, συμμετοχή της στην οικονομική δραστηριότητα της χώρας μας οφείλεται μεταξύ άλλων και σε κατεστημένες αντιλήψεις αρκετών εκ των συμπολιτών μας, περισσότερο κατά το παρελθόν, λιγότερο σήμερα. Η αντίληψη του κράτους ως του μοναδικού προστατευτικού θεσμού της κοινωνίας έναντι παντός κινδύνου έχει βαθιές ρίζες και επηρέαζε δυσμενώς την αυτενέργεια και την ανάληψη ιδιωτικών πρωτοβουλιών, μεταξύ αυτών και ασφαλιστικών. Έτσι, ο αγροτικός πληθυσμός μας έμενε στις παροχές του ΕΛΓΑ, έστω κι αν ήταν γνωστό πως αυτές δεν αρκούσαν προκειμένου να καλύψουν απώλειες αγροτικής παραγωγής λόγω καιρικών φαινομένων, οι εργαζόμενοι μας έμεναν στην προσδοκία της κοινωνικής σύνταξης, έστω και αν αυτή δεν αρκούσε προκειμένου να καλύψει την απώλεια εισοδήματος μετά τη συνταξιοδότησή τους, ενώ οι αυτοαπασχολούμενοι μας δεν επεδείκνυαν την απαιτούμενη μέριμνα εξασφάλισης της ροής του εισοδήματός τους, σε περιπτώσεις επέλευσης κινδύνων αδυναμίας τους να εργασθούν, πρόσκαιρα ή επί μακρόν. Οι αντιλήψεις αυτές σχετίζονταν με τη συνήθη αίσθησή μας ότι το κράτος είναι εδώ, είναι παντού και συνιστά υποχρέωσή του να προστατεύει όλους μας, πλήρως, έναντι όλων των κινδύνων που μας απειλούν, οτανδήποτε αυτοί επέλθουν.

Η δυσβάστακτη ελληνική εκδοχή της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης κατέδειξε την αδυναμία του κράτους να ανταποκριθεί επαρκώς στους ρόλους που του αποδίδο-

νταν και απομυθοποίησε κατά τον πλέον επώδυνο τρόπο τις προηγούμενες αντιλήψεις και την αμεριμνησία που προκαλούσαν. Ο κοινωνικός προϋπολογισμός περιορίστηκε ασφυκτικά και η άσκηση κοινωνικής πολιτικής κατέστη επί της ουσίας ανέφικτη. Μάλιστα, αναγνωρίζονται πλέον εξελίξεις που δεν επιτρέπουν την άσκηση αξιόλογης κοινωνικής πολιτικής, ακόμη και κατά την περίοδο που ακολουθεί την πολυετή οικονομική κρίση της χώρας μας. Ενδεικτικά, η δημογραφική γήρανση του πληθυσμού μας και η προκύπτουσα δυσμενής αναλογία μεταξύ εργαζομένων και συνταξιούχων οδηγούν σε τάσεις περαιτέρω ανόδου των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης, αλλά και σε τάσεις περαιτέρω μειώσεων των κοινωνικών συντάξεων και προνοιακών παροχών. Ομοίως, η κλιματική αλλαγή προκαλεί καιρικά και ευρύτερα φυσικά φαινόμενα που θέτουν σε μεγάλο κίνδυνο τα πιο πολύτιμα περιουσιακά στοιχεία των συνανθρώπων μας, αλλά και τους κόπους της ζωής και της εργασίας τους. Πλέον, καθώς αυτές οι εξελίξεις είναι παρούσες και ορατές, οι αντιλήψεις στις οποίες αναφερθήκαμε προηγουμένως αναθεωρούνται και τείνουν να αποτελέσουν παρελθόν, ενώ στο πλαίσιο αυτών των αλλαγών, η κοινωνική αξία της ασφάλισης και ο καταλυτικός ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μας αναδεικνύονται ακόμη πιο πολύ, καθώς οι υπηρεσίες τους προβάλλουν ως κύρια διέξοδος από τα προβλήματα που αρκετές νέες συνθήκες επιφέρουν στην κοινωνία μας.

ΝΕΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΠΡΟΣΩΝΤΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥΣ

Το αξίωμα είναι γνωστό και εν ισχύ. Οι άνθρωπινες δραστηριότητες υπόκεινται σε κινδύνους που χρήζουν ασφάλισης. Η πολυετής οικονομική κρίση, η πανδημία που την ακολούθησε και οι πρωτόγνωρες συνθήκες που έχουμε ζήσει κατά τη διάρκειά τους αναδεικνύουν το ανωτέρω αξίωμα και το επιβεβαιώνουν ακόμη μία φορά. Ενδεικτικά, οι ασφαλίσεις διακοπής εργασιών επιχειρήσεων, οι αντίστοιχες περί απώλειας κερδών και βεβαίως οι ασφαλίσεις υγείας προβάλλουν εντονότερα ως οι κατάλληλες διέξοδοι από σωρεία προβλημάτων και αγωνιών. Την ίδια στιγμή, στα προαναφερόμενα πεδία ασφάλισης προστίθενται νεότερα, τα οποία συνδέονται με τις νεοδιαμορφωόμενες τάσεις και εξελίξεις στην οικονομία, στην τεχνολογία, αλλά και στο κλίμα του πλανήτη μας. Οι νέες μορφές ενέργειας, η κλιματική αλλαγή και οι περιβαλλοντικοί κίνδυνοι, όπως και το ηλεκτρονικό έγκλημα, συνιστούν νέα πεδία ασφάλισης και προδιαγράφουν σημαντικούς τομείς περαιτέρω ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών, τόσο στη χώρα μας όσο και διεθνώς. Πραγματικά, οι ασφαλίσεις ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, οι ασφαλίσεις περιβαλλοντικών κινδύνων, οι ασφαλίσεις έναντι κινδύνων επέλευσης πρω-

τόγωνρων φυσικών φαινομένων, καθώς και οι ασφαλίσεις έναντι ηλεκτρονικών και διαδικτυακών κινδύνων, cyber risk insurance, έχουν ήδη προκαλέσει τεράστιο ενδιαφέρον, προσθέτουν μεγάλη αξία, εγγυώνται σημαντικά οφέλη και γνωρίζουν ήδη εξαιρετικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Τα προαναφερόμενα πεδία περαιτέρω ανάπτυξης της ασφαλιστικής δραστηριότητας πολλαπλασιάζουν τη συμβολή της ασφάλισης και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην επίτευξη των ενδεδειγμένων οικονομικών ισορροπιών, αλλά και των ευρύτερων κοινωνικών. Στις νέες αυτές ευκαιρίες, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν ανταποκριθεί με επάρκεια, καθώς έχουν ήδη εμπλουτίσει το προϊόντικό «οπλοστάσιό» τους με λίαν επίκαιρα προγράμματα ασφάλισης και έχουν ήδη αναπτύξει δυναμικά μοντέλα αξιολόγησης των νέων κινδύνων και εφαρμογής σύγχρονης ασφαλιστικής τεχνικής. Την ίδια στιγμή, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποδεικνύονται ευπροσάρμοστοι σε κάθε νεοδιαμορφωόμενη συνθήκη και ικανοί να αντεπεξέρχονται, επίσης με αξιοπρόσεκτη επάρκεια, στις προκύπτουσες απαιτήσεις. Στην επάρκειά τους αυτή συμβάλλουν η ευρύτερη συγκρότησή τους, η ειδικότερη τεχνογνωσία τους, η συμβουλευτική δεξιότητά τους και η πελατοκεντρική αντίληψη της εργασίας τους. Όμως, τα εν λόγω στοιχεία δεν αποκτώνται εφ' άπαξ και δεν παραμένουν σταθερά κατά την πάροδο του χρόνου. Αντιθέτως, προϋποθέτουν διαρκώς εξελισσόμενες αντιλήψεις διά βίου μάθησης και προόδου, προκειμένου να ενισχύονται και να αναπτύσσονται διαρκώς, ενώ υποχωρούν και υστερούν έναντι των νέων προκλήσεων, όταν δεν εκσυγχρονίζονται και δεν επικαιροποιούνται, στο πλαίσιο πρωτοβουλιών διαρκούς εκπαίδευσης, επιμόρφωσης και μετεκπαίδευσης.

Τρεις (3) είναι οι όροι, μάλιστα αποτελούν «δάνεια» της αγγλικής γλώσσας, που χρειάζεται να απασχολούν δημιουργικά το ανθρώπινο δυναμικό της αγοράς μας, διοικητικά στελέχη και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, από κοινού:

- STEM
- Reskilling
- Upskilling

Ο πρώτος όρος, STEM, συνιστά την ακροστιχίδα των λέξεων Science (επιστήμη), Technology (τεχνολογία), Engineering (μηχανική), Mathematics (μαθηματικά). Πρόκειται περί εκείνων των τεσσάρων (4) επιστημονικών τομέων, στο πλαίσιο των οποίων αναπτύσσονται εργασίες και εφαρμογές εξαιρετικά ευοίωνου μέλλοντος. Παρατηρούμε ότι η ασφάλιση και η ασφαλιστική διαμεσολάβηση εμπι-
ρεύουν χαρακτηριστικά και γνωρίσματα που αντλούνται και από τους τέσσερις (4) προηγούμενους τομείς. Κατ' αρχάς, εντάσσονται στην ασφαλιστική, η οποία είναι επιστήμη, με πολλές από τις διαστάσεις τους να είναι έντασης

τεχνολογίας, να έχουν λογική «μηχανικής», επί παραδείγματι η διάσταση product engineering, και να στηρίζονται στη μαθηματική ανάλυση, ενδεικτικά η δομική θεωρία των μεγάλων αριθμών ή οι διαστάσεις risk underwriting, risk management και αναλογιστικής λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Τα στελέχη της αγοράς μας και μεταξύ αυτών οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας είναι καλό να αντιλαμβάνονται τους προηγούμενους τέσσερις (4) επιστημονικούς τομείς ως τις συνιστώσες της δουλειάς τους, ως καταλύτες της εξέλιξής τους και ως τους παράγοντες εκείνους που καθορίζουν πλέον συνθετικά την απόδοση της εργασίας τους. Πραγματικά, η ασφάλιση και η ασφαλιστική διαμεσολάβηση δεν αποτελούν, εδώ και αρκετά χρόνια αλλά ακόμη πιο πολύ σήμερα, «μονόπρακτα» έργα, αφού δεν μπορούν να στηριχθούν σε περιορισμένη ή απολύτως εξειδικευμένη τεχνογνωσία. Προϋποθέτουν ευρυγνωσία, αναλυτική και συνθετική σκέψη, καθώς και δυνατότητες υπολογισμών, έτσι ώστε εντέλει να διασφαλίζουν σωστούς όρους προστασίας του παρόντος και του μέλλοντος των πελατών μας, ιδιαίτερα εν μέσω των περίπλοκων και μεταβαλλόμενων συνθηκών που διανύουμε. Σε αυτή την έννοια, η ευρεία κατάρτιση των στελεχών της αγοράς μας, βεβαίως και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μας, σε πολυεπιστημονικά πεδία, στις νέες τεχνολογίες, στην προϊόντική «μηχανική», δηλ. στη διαμόρφωση προϊόντων και υπηρεσιών κατ' αντι-
στοιχία των αναγκών και των προσδοκιών των πελατών μας, και σε μαθηματικούς υπολογισμούς ασφαλιστικού και ευρύτερα χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος, είναι πλέον όρος «εκ των ων ουκ άνευ», ως προς την επαγγελματική εξέλιξή τους, την επαρκή ανταπόκρισή τους στις νέες προκλήσεις και απαιτήσεις του ασφαλιστικού μας κοινού, αλλά και την απόδοση της δουλειάς τους, ειδικότερα.

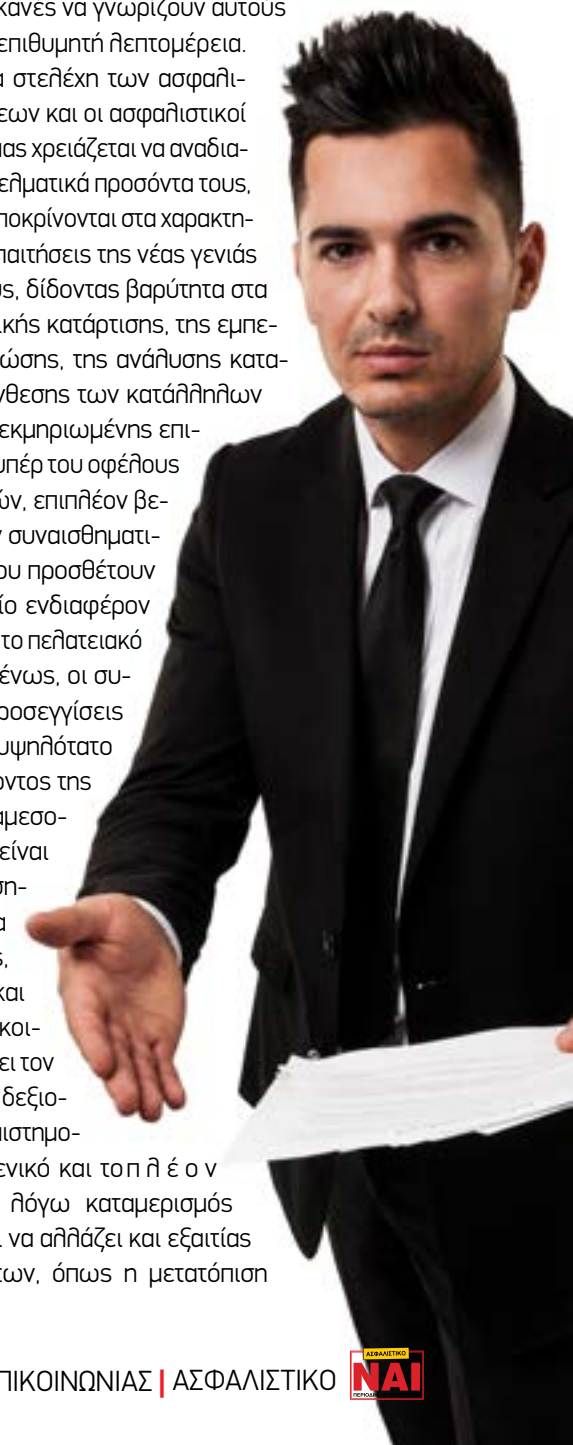
Ο δεύτερος όρος, Reskilling, αναφέρεται στην ενδεδειγμένη αναδιάταξη των προσόντων των στελεχών της αγοράς μας, διοικητικών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, υπό το φως των εξελίξεων και αλλαγών που έχουν επέλθει στα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Επί παραδείγματι, ο συναισθηματικός τρόπος παρουσίασης ασφαλιστικών προτάσεων εθεωρείτο ως ο μόνος ενδεδειγμένος και αποτελεσματικός, κατά το παρελθόν, όταν πολλές εκ των προσεγγίσεων και επιλογών των συμπολιτών μας είχαν συναισθηματικά χαρακτηριστικά. Σήμερα, η συμπεριφορά της κοινωνίας μας έχει αλλάξει, οι προσεγγίσεις και οι επιλογές της είναι πολύ περισσότερο ρεαλιστικές παρά συναισθηματικές, άρα ο τρόπος παρουσίασης των ασφαλιστικών προτάσεων χρειάζεται να είναι πολύ περισσότερο τεκμηριωμένος, ρεαλιστικός και αντικειμενικός. Ομοίως, η εμπειριστατωμένη επιχειρημα-

τολογία και ο αποδεικτικός λόγος τείνουν πλέον να υπερισχύουν έναντι των συναισθηματικών τρόπων παρουσίασης των ασφαλιστικών προτάσεων.

Πού μπορεί να οφείλεται αυτό;

Η νέα γενιά των πελατών μας, αυτή των millennials, δηλ. εκείνων που έχουν γεννηθεί κατά τη δεκαετία 1980 και εντεύθεν, εμπορείται περισσότερο από γνωρίσματα ρεαλισμού, παρά από συναισθηματικά γνωρίσματα, τουλάχιστον εν σχέσει προς τις προηγούμενες γενιές. Μάλιστα, το γεγονός πως αυτή η γενιά, αλλά και η αμέσως επόμενη γενιά Y εμφανίζουν εξαιρετικές επιδόσεις στην αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών και στην άντληση της πληροφορίας, τις καθιστά απολύτως ενήμερες τομέων του ενδιαφέροντός τους και ικανές να γνωρίζουν αυτούς τους τομείς στην επιθυμητή λεπτομέρεια.

Επομένως, τα στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας χρειάζεται να αναδιατάξουν τα επαγγελματικά προσόντα τους, έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στα χαρακτηριστικά και στις απαιτήσεις της νέας γενιάς των πελατών τους, δίδοντας βαρύτητα στα στοιχεία της τεχνικής κατάρτισης, της εμπειριστατωμένης γνώσης, της ανάλυσης καταστάσεων, της σύνθεσης των κατάλληλων λύσεων και της τεκμηριωμένης επιχειρηματολογίας υπέρ του οφέλους των λύσεων αυτών, επιπλέον βεβαίως των υγιών συναισθηματικών στοιχείων που προσθέτουν «ψυχή» και πηγαίο ενδιαφέρον στη σχέση τους με το πελατειακό τους κοινό. Επομένως, οι συναισθηματικές προσεγγίσεις διατηρούνται σε υψηλότατο σημείο ενδιαφέροντος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ενώ είναι εμφανές πως η σημερινή κοινωνία της πληροφορίας, της τεχνολογίας και της ψηφιακής επικοινωνίας εμπλουτίζει τον καταμερισμό των δεξιοτήτων, προς το επιστημονικό, το αντικειμενικό και το ηθικό σύγχρονο. Ο εν λόγω καταμερισμός δεξιοτήτων τείνει να αλλάζει και εξαιτίας άλλων παραγόντων, όπως η μετατόπιση



ενδιαφέροντος από μία προϊόντική γραμμή σε άλλες. Επί παραδείγματι, οι ασφαλίσεις αυτοκινήτου αποτελούσαν και ακόμη αποτελούν πολύ ελκυστικό πεδίο άσκησης ασφαλιστικής διαμεσολήθνης. Η υποχρεωτικότητα της ασφάλισης εξηγεί την ελκυστικότητα του κλάδου, μεταξύ άλλων παραγόντων. Όμως, κατά τη διάρκεια των τελευταίων δύο (2) δεκαετιών, στο εν λόγω πεδίο διαμεσολήθνης έχουν εισέλθει αποτελεσματικά και άλλα δίκτυα διανομής, πέραν των φυσικών δικτύων πωλήσεων, τα οποία μάλιστα έχουν καταλάβει ένα κάθε άλλο παρά ευκαταφρόνητο μερίδιο αγοράς. Στο πλαίσιο του παραδείγματός μας, είναι ευνόητο πως οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές χρειάζεται να παραμείνουν ισχυροί στους τομείς ασφαλίσεων αυτοκινήτου, αλλά την ίδια στιγμή είναι καλό να σκέπτονται την αναδιάρθρωση των προσόντων τους, Reskilling, προκειμένου να εισέλθουν πρώτοι σε νέες αγορές ασφάλισης, όπως εκείνες που προαναφέραμε, ενδεικτικά στις ασφαλίσεις περιβαλλοντικών κινδύνων, στις ασφαλίσεις ανανεώσιμων πηγών ενέργειας κ.ο.κ. Άρα, χρειάζεται να αναδιάρθρουν τα προσόντα τους και να διαφορφώσουν νέα, προκειμένου να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες αυτές.

Βλέπουμε, επομένως, διά των προαναφερόμενων παραδειγμάτων, τις διαδικασίες Reskilling να αποδεικνύονται επωφελείς και να διευκολύνουν την πρόοδο του στελεχιακού δυναμικού της αγοράς μας, προς την κατεύθυνση περαιτέρω επέκτασης των εργασιών της σε νεοδιαμορφωνόμενα και πολλά υποσχόμενα πεδία ασφαλιστικού ενδιαφέροντος.

Ο τρίτος όρος, Upskilling, αναφέρεται στην περαιτέρω εμπάθυνση της τεχνογνωσίας μας και στην εξειδίκευσή μας επί των εργασιακών αντικειμένων μας, άρα στην κάθετη αναβάθμιση των εργασιακών μας προσόντων, έτσι ώστε αυτά να ανταποκρίνονται στις εξελίξεις της αγοράς μας, στις τάσεις της οικονομίας και της κοινωνίας μας, καθώς και στις απαιτήσεις του κοινού μας, ευρύτερα του καταναλωτικού, ειδικότερα του ασφαλιστικού.

As σκεφθούμε, επί παραδείγματι, το πλαίσιο αναβάθμισης, Upskilling, των προσόντων που χρειάζεται να διαθέτουν οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας, προκειμένου να ανταποκριθούν στις πωλήσεις ασφαλίσεων ζωής. Ο εν λόγω κλάδος ασφαλιστικής δραστηριότητας περιέχει πλέον εξαιρετικά περίπλοκα προϊόντα και προγράμματα ασφάλισης. Πέραν των παραδοσιακών, περιέχει πηλιάδα επενδυτικών προϊόντων και προγραμμάτων στηριζόμενων στην ασφάλιση. Αυτά διέπονται από στοιχεία επενδυτικού κινδύνου και απαιτούν κατάλληλη χρηματοοικονομική τεχνογνωσία και εξειδίκευση, καθ' όλα τα στάδια των πωλήσεών τους, αλλά και κατά τα επόμενα στάδια της ενδεχόμενης αναθεώρησής τους επί τη βάση των εκάστοτε επικρατούσων συνθηκών. Επομένως, προκειμένου να

ανταποκριθεί στις εξελίξεις του κλάδου και στις απαιτήσεις των νεότερων προϊόντων και προγραμμάτων του, ο ασφαλιστικός διαμεσοληβητής χρειάζεται να αναβαθμίζει διαρκώς την κατάρτισή του, να την εμπλουτίζει με στοιχεία χρηματοοικονομικής ανάλυσης, άρα να ανεβίσει και να εξειδικεύει την τεχνογνωσία του, καταλλήλως.

Οι προαναφερόμενοι τρεις (3) όροι, STEM, Reskilling και Upskilling, θέτουν το πλαίσιο εντός του οποίου τα στελέχη της αγοράς μας χρειάζεται να φροντίζουν την επαγγελματική πρόοδό τους, την εκπαίδευση, την επιμόρφωση και τη μετεκπαίδευσή τους. Πρόκειται περί ενός δύσκολου puzzle ευρύνοιας, ευρυγνωσίας και εξειδίκευσης. Οι λύσεις αυτού του puzzle ευρίσκονται στις αντιλήψεις και στις πεποιθήσεις περί της αξίας της διά βίου μάθησης, ως καταλυτικού παράγοντα ανταγωνιστικότητας, προόδου και παραγωγικότητας των στελεχών μας, κατά την επόμενη ημέρα, απαιτητικότερη από ποτέ.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ

Η επόμενη ημέρα της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης αναμένεται λιμνηρή, ενδιαφέρουσα και πολλά υποσχόμενη. Σημαντικές είναι οι νέες προκλήσεις, μεγάλες ευκαιρίες εμφανίζονται και νέα πεδία ασφάλισης διανοίγονται. Επομένως, αξιοπρόσεκτες είναι οι προοπτικές ισχυρής ανάπτυξης των εργασιών της αγοράς μας. Αντιστοίχως, ευοίωνο είναι το μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης και πολύ ισχυρή η προοπτική εξέλιξης των φυσικών δικτύων πωλήσεων, αφού η αξία της συμβουλευτικής καθίσταται ολισθένα και πιο αναγκαία, εν μέσω των περίπλοκων συνθηκών που βιώνουμε.

Όμως, αν και ευοίωνο το μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης, εντούτοις δεν κατακτάται εύκολα. Απαιτούνται νέο όραμα, νέα μέθοδος και αντίληψη εργασίας, διαρκώς επικαιροποιούμενη τεχνογνωσία, σύστημα, πρωτοβουλίες και καινοτομίες.

Τέσσερα (4) είναι τα ερωτήματα που καθούνται να απαντήσουν θετικά οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας, ώστε το μέλλον της εργασίας τους να είναι όντως λιμνηρό, ενδιαφέρον και πολλά υποσχόμενο:

- Πώς λειτουργούμε;
- Πώς δουλεύουμε;
- Πώς μαθαίνουμε;
- Πώς επικοινωνούμε;

Οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές είναι καλό να λειτουργούν (και μπορούν να το επιτύχουν) ως επιστήμονες της ασφαλιστικής, ως τεχνονόστες υψηλής επάρκειας, ως στελέχη διαθέτοντα υψηλή ασφαλιστική εξειδίκευση, ευρύτερη μόρφωση και άριστες δεξιότητες άσκησης συμβουλευτικής. Η τεχνογνωσία επί των ασφαλιστικών προϊ-

όντων δεν αρκεί. Το ασφαλιστικό προϊόν εντάσσεται πλέον σε ένα ευρύ περιβάλλον αναγκών των πελατών μας και τα προηγούμενα προσόντα των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών μας είναι απολύτως απαραίτητα, προκειμένου αυτό το περιβάλλον αναγκών να αναλύεται σωστά και να συνδέεται ενδεειγμένα με το ασφαλιστικό προϊόν, τις παροχές του και τις λύσεις που προσφέρει, κατά περίπτωση.

Σήμερα, οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές εργάζονται σε συνθήκες κοινωνικής αναγνώρισης αλλά και θεσμικής καταξίωσης. Αυτό το τελευταίο σημείο της θεσμικής καταξίωσής τους προσθέτει περαιτέρω κύρος στην ιδιότητά τους και συμβάλλει αποφασιστικά στην (θεσμική) αναγνώριση του κοινωνικού ρόλου τους.

Ήταν το έτος 2003, όταν εν πρώτοις κατέστη αναγκαία η πιστοποίηση των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών. Ήταν το έτος 2011, όταν κατέστη αναγκαία και διακριτή η πιστοποίησή τους, προκειμένου να διαθέτουν επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση. Ήταν το έτος 2015, όταν κατέστη αναγκαία η επανεκπαίδευσή τους, προς το σκοπό της επανπιστοποίησής τους, ως όρου διατήρησης των επαγγελματικών δικαιωμάτων τους. Κατ' αρχάς, όλα αυτά μας στένεψαν αλλά απέδειχσαν ορόσημα προόδου επαγγελματικής καταξίωσης και θεσμικής αναγνώρισης του κρίσιμου ρόλου που διαδραματίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές στην κοινωνία μας. Πλέον, η ιδιότητα του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή ανήκει στο «πάνθεον» εκείνων των νεοεργατικών επαγγελματικών ιδιοτήτων που, προκειμένου να ασκηθούν, προϋποθέτουν θεσμική πιστοποίηση. Ενδεικτικά, στο ίδιο «πάνθεον» ευρίσκονται οι ιδιότητες των ιατρών, των αρχιτεκτόνων και μηχανικών, των δικηγόρων και συμβολαιογράφων, πλέον και των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών. Επομένως, οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας είναι καλό να αντλούν όραμα από το θεσμικό κύρος της ιδιότητάς τους, να αξιοποιούν την επικαιροποιούμενη τεχνογνωσία τους και να εργάζονται συστηματικά, καινοτομικά και με γνώμονα την πελατοκεντρική τους αντίληψη, προς όφελος των συμφερόντων των πελατών τους.

Ο τρόπος εργασίας των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών γνωρίζει, κατά τους μήνες της πανδημίας, επαναστατικές αλλαγές, προς όφελός τους. Οι ψηφιακές τεχνολογίες αυξάνουν την εμβέλεια των δράσεων και δραστηριοτήτων τους. Οι υπηρεσίες τους επεκτείνονται, πωλούνται και αγοράζονται, ανεξαρτήτως γεωγραφικών περιορισμών. Ο ψηφιακός τρόπος εργασίας των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών επιτρέπει σπουδαίες εργασιακές και οικονομικές προοπτικές, προς όφελός τους, αλλά και υπέρ των πελατών τους, αναμφισβήτητα.

Οι ενδεειγμένοι τρόποι λειτουργίας και εργασίας των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών συνδέονται αδιαρρηκτα με την εκπαίδευση, την επιμόρφωση και τη μετεκπαίδευσή

τους, ως καθοριστικών παραγόντων απόδοσης και αποτελεσματικότητας. Μεταξύ των θετικών που έχουν αναδειχθεί κατά την περίοδο της πανδημίας, εντάσσονται και τα σημεία εύκολης και ευρείας πρόσβασης στις πηγές μάθησης και τεχνογνωσίας. Προ της πανδημίας, ενυπήρχαν γεωγραφικά εμπόδια τα οποία κρατούσαν σε απόσταση τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές της περιφέρειας από τις πηγές μάθησης και τεχνογνωσίας. Σήμερα, ως εκ της ανάπτυξης των ψηφιακών δεξιοτήτων μας, αυτά τα γεωγραφικά εμπόδια κατέρρευσαν και οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας διαθέτουν, στο σύνολό τους, άμεση, εύκολη και πλήρη πρόσβαση στις πηγές ανάπτυξης των γνώσεων και των εμπειριών τους, προς όφελος του διαρκούς εκσυγχρονισμού της οργάνωσης, της λειτουργίας και της εργασίας τους. Συνεπώς, οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας χρειάζεται να αξιοποιούν συστηματικά τις νέες εκπαιδευτικές τεχνολογίες, προς όφελος της προόδου τους και της εξέλιξης της ανταγωνιστικότητάς τους.

Η απάντηση του τέταρτου από τα προηγηθέντα ερωτήματα (πώς επικοινωνούμε;) περιέχει πολλά από τα συστατικά στοιχεία των απαντήσεών μας στα προηγούμενα τρία (3). Συνιστώσα της απάντησης είναι η αξιοποίηση των ψηφιακών δεξιοτήτων μας, όπως έχουν προαχθεί, οριζόντια και κάθετα, κατά τη διάρκεια της πανδημίας. Την ίδια στιγμή, όμως, η συναισθηματική νοημοσύνη και η ενσυναίσθηση παραμένουν ισχυρότατοι και πλέον καθοριστικοί παράγοντες επικοινωνίας των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών με το πελατειακό μας κοινό. Συμπερασματικά, οι δυνατότητες επικοινωνίας μας εμπλουτίζονται και ενισχύονται από την ανάπτυξη των ψηφιακών δεξιοτήτων μας, αλλά το κέντρο βάρους της επικοινωνίας μας εξακολουθεί να διέπεται από την ανάγκη διατήρησης των ανθρωπινων χαρακτηριστικών της, της «ζεστής» διαπροσωπικής σχέσης, της κατανόησης, του ειλικρινούς ενδιαφέροντος και της αλληλεγγύης. Σε αυτή την έννοια, οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας καθούνται να διαφορφώνουν το ενδεειγμένο communication mix, μεταξύ της ανάγκης επικοινωνίας και ανάπτυξης σχέσεων σε ψηφιακό περιβάλλον, αφενός, και της ανάγκης «ζεστής» επικοινωνίας, με τη συναισθηματική νοημοσύνη και την ενσυναίσθηση να κυριαρχούν, αφετέρου.

Οι απαντήσεις στα ερωτήματα που ετέθησαν συνοψίζουν το μοντέλο λειτουργίας, εργασίας, μάθησης και επικοινωνίας των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών μας. Ως συνιστώσες του μοντέλου αυτού. Ειδικότερα, προτείνουμε όπως οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές μας επιμελούνται συστηματικά των ακόλουθων διαστάσεων αυτού του μοντέλου, καθώς εκτιμάται ότι επιδρούν ευθέως στην πρόοδο και την απόδοσή τους:

Της επιστημονικής συγκρότησής τους, καθώς η ασφα-



λιστική αποτελεί δυναμική επιστήμη, στην εξέλιξη της οποίας επιδρούν διατομεακοί και διεπιστημονικοί παράγοντες, αντιλούμενοι ενδεικτικά από την οικονομική και χρηματοοικονομική, το marketing και τα μαθηματικά, τις τεχνολογίες, την ψυχολογία και τη συμπεριφορική, μεταξύ άλλων.

Της ευρύτερης κοινωνικής μόρφωσής τους, καθώς η ασφαλιστική διαμεσολάβηση είναι πλήρης κοινωνικών χαρακτηριστικών και προϋποθέτει ενσυναίσθηση και συναισθηματική νοημοσύνη, στο πλαίσιο των ανθρωπιστικών προσεγγίσεων άσκησής της.

Της συστηματικής οργάνωσης, λειτουργίας και εργασίας τους, καθώς η ασφαλιστική διαμεσολάβηση υπόκειται σε συντεταγμένο θεσμικό πλαίσιο, ενώ ο κοινωνικός ρόλος της καθιστά τα συστηματικά χαρακτηριστικά άσκησής της απολύτως αναγκαία και απαιτούμενα.

Των ψηφιακών δεξιοτήτων τους, καθώς οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές μας ολοένα και περισσότερο θα λειτουργούν, θα εργάζονται, θα εκπαιδεύονται και θα επικοινωνούν σε εξελισσόμενο ψηφιακό περιβάλλον, ενώ οι πελάτες τους, μέλη της γενιάς των millennials και της γενιάς Y, διέπονται ήδη από υψηλές ψηφιακές δεξιότητες και έφεση αξιοποίησης των πλέον σύγχρονων αντίστοιχων τεχνολογιών.

ΟΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΚΑΙ Η ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση αποτελεί το μοναδικό ίσως πεδίο εργασίας που ακολουθεί πολιτική «ανοικτής πόρτας» στη στελέχωσή του. Παρέχει σημαντικές και πολυάριθμες ευκαιρίες εργασίας σε κάθε κοινωνική ομάδα επαρκώς καταρτισμένων συμπολιτών μας, όπως άληωστε οφείλει να πράττει. Συντελεί έτσι στην ισορροπία της αγοράς εργασίας, αλλά και στην κοινωνική συνοχή. Μάλιστα, ως εκ των χαρακτηριστικών της η ασφαλιστική διαμεσολάβηση προβάλει ως παρέχουσα άριστες ευκαιρίες επαγγελματικής προόδου στις γυναίκες συμπολίτες μας και στη νέα γενιά των συμπολιτών μας, που περισσότερο άλλων πηλττονται από φαινόμενα ανεργίας, υποαπασχόλησης και έληιψης ευκαιριών εργασίας.

Διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία δείχνουν ότι ποσοστό 50% των επιτυχημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι γυναίκες. Αυτό το σημαντικό ποσοστό επιτυχημένων γυναικών στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση δεν αποτελεί πρόσφατο επίτευγμά τους, αλλά παρατηρείται ήδη από τη δεκαετία 1990 και εντεύθεν. Αποδεικνύεται έτσι ότι η ασφαλιστική διαμεσολάβηση συνιστά αδιαμφισβήτητη έναν πολύ φιλόξενο «βιότοπο» γυναικών συναδέλφων, που προσφέρει αξιοσημείωτες δυνατότητες επαγγελματικής ανέδειξής τους, προόδου και σταδιοδρομίας τους.

Ομοίως, διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία δείχνουν ότι ποσοστό 70% των επιτυχημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι νέοι άνθρωποι που έχουν γεννηθεί κατά τη δεκαετία 1980 και ακολούθως, άρα ανήκουν στη γενιά των millennials.

Συμπεραίνουμε, επομένως, ότι η ασφαλιστική διαμεσολάβηση προσφέρει ευοίωνο μέλλον και ουσιαστικές ευκαιρίες εξέλιξης και σταδιοδρομίας σε νέους ανθρώπους και γυναίκες συμπολίτες μας, που επιθυμούν να την ακολουθήσουν και να την ασκήσουν συστηματικά, στο πλαίσιο των απαιτήσεων και των καλών προκλήσεων που παρέχουν η ψηφιακή εποχή μας, το νέο θεσμικό πλαίσιο, η οργάνωση των επιχειρήσεων της αγοράς μας και οι πολλαπλαιοζόμενες ασφαλιστικές ανάγκες της κοινωνίας μας.

ΤΟ PROFILE ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΠΟΥ ΑΝΑΖΗΤΟΥΜΕ

Εάν συνθέσουμε τα προαναφερθέντα χαρακτηριστικά και γνωρίσματα της ψηφιακής εποχής μας, των επιτυχημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της αγοράς μας, αλλά και των επιθυμιών και προσδοκιών της κοινωνίας μας, ίσως το profile των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που αναζητούμε κατά την αμέσως επόμενη ημέρα της αγοράς μας έχει ως εξής:

- Πανεπιστημιακό πτυχίο, επιστημονική συγκρότηση και έφεση στη μάθηση.
- Επαρκής πρόσβαση στις ψηφιακές τεχνολογίες και στις αντίστοιχες πλατφόρμες προβολής και επικοινωνίας.
- Πηγαία ενσυναίσθηση και συναισθηματική νοημο-

σύνη, ως βάσεων κατανόησης του συναισθηματικού «κόμου» των πελατών μας.

- Ισορροπημένη φιλοδοξία μεταξύ της προσωπικής εξέλιξης και της κοινωνικής συνεισφοράς, αλλά και πελατοκεντρική αντίληψη της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.
- Συνθετική και αναλυτική σκέψη, ως βάσεων σύνδεσης των ασφαλιστικών υπηρεσιών με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών μας, προς το σκοπό της σωστής ικανοποίησής τους.
- Θεσμική αντίληψη, οργάνωση και μέθοδος άσκησης των καθκόντων διαμεσολάβησης, εν μέσω των οριζομένων από τη νομοθεσία και την εποπτική αρχή.
- Ευελιξία, επικοινωνιακή επάρκεια και καινοτομία, πάντοτε εντός των σωστών συναληλακτικών αρχών, αλλά και των κανόνων δεοντολογίας που θέτουν η νομοθεσία, η εποπτική αρχή και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που εμπιστεύονται τη φήμη τους, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, αλλά και την εφαρμογή σημείων της πολιτικής τους, ως προς τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.
- Λειτουργική γνώση ξένων γλωσσών, ιδιαίτερως της αγγλικής, ώστε να διευκολύνεται η πρόσβαση στα ασφαλιστικά δρώμενα διεθνών αγορών, κυρίως των πλέον προηγμένων εξ αυτών.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Προ ολίγων ημερών εδημοσιοποιήθηκαν τα ευρήματα έρευνας, η οποία είχε ως αντικείμενό της την πρόβλεψη του μέλλοντος της εργασίας. Στο πλαίσιο της έρευνας, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η πρόβλεψη ότι, έως το έτος 2030, ογδόντα πέντε (85) εκατομμύρια παραδοσιακές θέσεις εργασίας θα έχουν καταργηθεί και ενενήντα επτά (97) εκατομμύρια νέες θέσεις εργασίας θα δημιουργηθούν, ευθέως συνδόμενες με τις απαιτήσεις της νέας ψηφιακής οικονομίας της Ευρώπης. Το εύρημα αυτό, συσχετιζόμενο με προβλέψεις άλλων ερευνών περί του μέλλοντος και της εξέλιξης των επαγγελματιών, όπου μεταξύ αυτών η επαγγελματική ιδιότητα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών προβάλλει ως έχουσα ευοίωνο μέλλον, οδηγεί στα εξής

συμπεράσματα:

Η ασφάλιση και η ασφαλιστική διαμεσολάβηση αναμένεται να ισχυροποιηθούν ακόμη πιο πολύ και να έχουν καλή προοπτική στην οικονομία της ψηφιακής εποχής μας.

Το μέλλον τους, ευοίωνο και εληπιδοφόρο, ενισχύεται περαιτέρω από την αποδεδειγμένη ικανότητα ψηφιακής οργάνωσης, λειτουργίας και παροχής των υπηρεσιών τους, περισσότερο αναγκαίων από ποτέ και πάντοτε προς όφελος του κοινωνικού μας συνόλου.

Οι ευκαιρίες της νέας ψηφιακής οικονομίας και η είσοδος των νέων τεχνολογιών στο σύνολο των διαστάσεων οργάνωσης και λειτουργίας της κοινωνίας μας καθλούν τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας να αναπτύσσουν διαρκώς νέες δεξιότητες, να προάγουν την τεχνογνωσία τους, να την επικαιροποιούν και να την εκσυγχρονίζουν, ώστε να προηγούνται των εξελίξεων, καθώς ενδεχόμενη υστέρηση έναντι αυτών προξενεί κινδύνους εκτόπισης από τη νέα πραγματικότητα και τις απαιτήσεις της.

Οι προαναφερόμενες τεχνοκρατικές διαστάσεις οφείλουν να συνδυάζονται με τον ανθρώπινο χαρακτήρα της ασφάλισης και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, αλλά και την ενσυναίσθηση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αφού η συμβουλευτική και η ειλικρινής σχέση με το πελατειακό μας κοινό παράγουν οφέλη και αποτελέσματα ευθέως συναρτώμενα με αμφοτέρες τις προηγούμενες διαστάσεις, τεχνοκρατικές και ανθρώπινες, από κοινού.

Εάν σε κάτι μπορούμε να εστιάσουμε την προσοχή των στελεχών της αγοράς μας, διοικητικών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, προς όφελος της εργασιακής προόδου και συνεισφοράς τους, αυτό αφορά στο «τρίπτυχο» της διαρκούς εκπαίδευσης, της ευρύτερης επιμόρφωσης και της εξειδικευμένης μετεκπαίδευσής τους. Αυτοί οι παράγοντες θα καθορίζουν, κατά την επόμενη ημέρα, την ανταγωνιστικότητα, την παραγωγικότητα και την προοπτική τους στη νέα ψηφιακή οικονομία, αλλά και στην ολοένα απαιτητικότερη αγορά εργασίας του παρόντος και του μέλλοντος. **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 τεχνογνωσία, διεθνείς παραστάσεις και σημαντική εμπειρία Marketing, Διοίκησης Πωλήσεων, Ακαδημαϊκής Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, τόσο σε περιβάλλον πολυεθνικών οργανισμών όσο και σε περιβάλλον ακαδημαϊκών ινστιτούτων της Ελλάδος και του εξωτερικού.

Πώς θα συμβάλει στην επιτυχία σας στις πωλήσεις η κατανόηση της διαφοράς μεταξύ Στόχου και Σκοπού!

Του **ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΠΑΤΡΗ**

Ο κάθε επαγγελματίας πωλητής οφείλει να αναγνωρίζει και να αντιμετωπίζει κάθε πελάτη του ως άτομο και να συνειδητοποιεί πως αποτελεί το σημαντικότερο κεφάλαιό του. Ομοίως οφείλει να αναγνωρίζει και τη διαφορά μεταξύ Στόχου και Σκοπού. Το κάνει όμως; Καθώς υπάρχει σύγχυση των δύο εννοιών, καλό είναι να κάνουμε τη διαφοροποίηση μεταξύ τους.

Αφενός, όταν ξεκινά κάποιος στις πωλήσεις, το πρώτο που μαθαίνει είναι ο Στόχος και πόσο σημαντικός είναι για την επιτυχία του, την παραμονή του στο επάγγελμα και τις αμοιβές του.

Αφετέρου, θα ήταν πολύ δύσκολο να καταλάβει τον Σκοπό του εξ αρχής, διότι δεν έχει «αισθανθεί» την ψυχολογία και συμπεριφορά του πελάτη. Αργότερα -εάν πετύχει- βρίσκεται υπό την «επήρεια της μέθης» της επιτυχίας του στις πωλήσεις.

Σημαντικό είναι να καταλάβουμε πως ο Στόχος και ο Σκοπός της εταιρείας του, που προωθεί τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της, δεν ταυτίζονται με αυτούς του πωλητή. Όπως, όμως, απέδειξαν μελετητές, όποιοι κατανοήσι πρώτα τον Σκοπό του θα εργάζεται πολύ καλύτερα και θα

εφαρμόζει τεχνικές προσέγγισης και μεθόδους πώλησης ουσιαστικές, όπως αυτή της «Συμβουλευτικής Πώλησης».

Ο Στόχος είναι μετρήσιμος σε διάρκεια και μέγεθος. Ο αριθμός των πωλήσεων σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ή το ύψος του εισοδήματος του πωλητή για το ίδιο ή άλλο διάστημα.

Αυτά τα γνωρίζουν καλά οι εμπλεκόμενοι στις πωλήσεις, αλλά υπάρχουν και πωλήσεις με το σήμα του ευρώ! Επιθετικές πωλήσεις προϊόντων με μοναδικό στόχο το κέρδος!

Το να κερδίζω χρήματα είναι σημαντικό. Είναι ένας από τους στόχους. Αλλά δεν είναι ο Σκοπός της ζωής, αλλά ούτε των πωλήσεων.

Έχετε σκεφτεί τι λένε οι πελάτες σας για εσάς όταν εσείς δεν είστε παρόντες; Τι λένε στον φίλο, στον συνάδελφο ή στον συγγενή τους για εσάς;

Πως είστε από τους πρώτους πωλητές της εταιρείας σας;

Πως έχετε πάρει κύπελλα για τις πολλές πωλήσεις;

Πως επιτύχατε διαγωνισμούς ταξιδιών στο εξωτερικό λόγω των πωλήσεών σας;

Πως είστε εμφανίσιμος ή έχετε μεγάλο εντυπωσιακό αυτοκίνητο;

Πως το μέγεθος της εταιρείας σας είναι εντυπωσιακό;

Πως το γραφείο σας είναι εντυπωσιακό;

Εσείς αυτά θέλετε να λένε; Αυτά θέλει να ακούσει ο υποψήφιος πελάτης σας; Έχετε σχεδιάσει τη φήμη σας; Η μήπως επιτρέπετε στον καθένα να αυτοσχεδιάζει κατά βούληση;

Σε όλα αυτά θα σας βοηθήσει ο Σκοπός σας. Ο Σκοπός στις πωλήσεις μπορεί να γίνει αντιληπτός σε δύο επίπεδα.

Κατά πρώτον, η Σκόπιμη Πώληση μεταφράζεται σε συναίσθηση των πράξεών μας. Δεν επαναλαμβάνουμε ασυναίσθητα μια ρουτίνα που έχουμε απομνημονεύσει, σε κάθε επίσκεψη, ότι κάνουμε το κάνουμε συνειδητά και σκόπιμα.

Κατά δεύτερον, όμως, το βαθύτερο επίπεδο της Σκόπιμης Πώλησης είναι εκείνο στο οποίο βρίσκεται η αληθινή δύναμη.

Πιστεύω να καταλαβαίνετε τη διαφορά μεταξύ του Στόχου (για να κερδίζουμε εισόδημα) και του Σκοπού πλόν.

Ο Στόχος είναι κάτι που καταφέρνουμε, έχει Αρχή και Τέλος, ενώ ο Σκοπός μπορεί να έχει μεγαλύτερη διάρκεια και δίνει έννοια στη ζωή μας. Πιστεύω ότι όταν οι άνθρωποι έχουν Σκοπό στη ζωή τους, απολαμβάνουν όλα όσα κάνουν.

Υπάρχουν φορές που η επίτευξη του Στόχου δεν προσφέρει ικανοποίηση, ενώ έχει απαιτήσει μεγάλη προσπάθεια εκ μέρους σας!

Αυτό συμβαίνει γιατί τα άτομα των πωλήσεων συνεχίζουν να κυνηγούν Στόχους για να επιβεβαιώσουν την αξία τους. Οι Στόχοι δεν αμφισβητούν ότι είναι σημαντικοί για να μας βοηθήσουν να αποκτήσουμε αυτά που θέλουμε, αλλά όχι να αποκτήσουμε αυτό που ήδη έχουμε. Δηλαδή την αξία μας.

Πώς θέλουμε να μας θυμούνται οι πελάτες μας διαχρονικά! Αυτός είναι πιστεύω ο Σκοπός των ανθρώπων των

πωλήσεων.

Έχετε σκεφτεί τι θα απαντούσατε εάν σας ρωτούσε ένας πελάτης σας ποιος είναι ο Σκοπός σας; Ίσως να βρισκόσασταν σε αμηχανία, αυτοσχεδιάζοντας εκείνη τη στιγμή με φράσεις που δεν θα ικανοποιούσαν τον πελάτη σας και ίσως να τον απογοήτευαν. Αυτό θα θέλατε; Ή να ακούσει κάτι που θα ακτινοβολεί το πιστεύω σας;

«Ο Σκοπός μου είναι να βοηθώ τους ανθρώπους, να δίνω λύση στα προβλήματα τους, για να αισθάνονται όμορφα για αυτό που αγόρασαν, αλλά και για τους εαυτούς τους».

Εσείς μπορείτε να γράψετε τον δικό σας Σκοπό όπως τον πιστεύετε στη μια πλευρά της επαγγελματικής σας κάρτας. Έχω διαβάσει σε κάρτα πως «Σκοπός μου στις πωλήσεις είναι να βοηθήσω τους ανθρώπους να αισθανθούν ωραία για αυτό που αγόρασαν και για τους εαυτούς τους».

Το ζήτημα είναι ότι όταν πουλάμε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία στην οποία πιστεύουμε, η πώληση από μόνη της έχει Σκοπό. Το καλύτερο είναι να προσθέσουμε αξία και να βοηθήσουμε τους ανθρώπους. Να λύσουμε μαζί το πρόβλημά τους με τη συμμετοχική μέθοδο και έτσι θα αισθάνονται πιο όμορφα.

Επίσης, ακολουθώντας τη Σκόπιμη Πώληση, δεν θα έχουμε άγχος, διότι δεν προσπαθούμε πλέον να τους πείσουμε να κάνουν κάτι που δεν θέλουν!

Στις συνθήκες του σήμερα, η «Σκόπιμη Πώληση» είναι η καλύτερη επένδυση που μπορείτε να κάνετε, σε τρέχουσες και μελλοντικές πωλήσεις.

Σας εύχομαι κάθε επιτυχία στην εφαρμογή της πώλησης αυτής, διότι έτσι θα ξεχωρίζετε από τους ανταγωνιστές σας! **NAI**

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ



Απόφοιτος Σχολής Ικάρων Ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών, Σχολή Εκπαιδευτών και Επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων.

Αποστρατεύτηκε με το βαθμό του Σμήναρχου (Ι). Ισόβιο Μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος.

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την INTERAMERICAN.

Το 1988 διευθυντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS.

Το 1990-1995 διευθυντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός διευθυντής της ίδιας εταιρείας.

Το 1999-2014 εμπορικός διευθυντής στην ALLIANZ Ελλάδος.

Το 2015-2018 διευθυντής της BATRIS INSURANCE.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA. Μέλος της ΕΕΔΕ και του ΕΙΜ (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing).

Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια στην Ελλάδα και την Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσοδηθικών και Πρακτόρων.

Ποιος είναι ο ασφαλιστής του 2021 που ψάχνετε; Δείτε έναν οδηγό!

Έναν οδηγό προσαρμοσμένο σε αυτά που η Τράπεζα της Ελλάδος (ΔΕΙΑ), ως επόπτης, προβλέπει. Έναν οδηγό που, εκτός του ότι θα σας βοηθήσει να στελεχωθείτε σωστά, θα σας βοηθήσει να αναβαθμίσετε και την παλαιότερη γενιά των ασφαλιστών σας.

Του **ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**

Ολοι οι συντονιστές ασφαλιστικών διαμεσολαβητών γνωρίζουν, ή θα πρέπει να γνωρίζουν, τις βασικές προδιαγραφές που πρέπει να έχει κάποιος υποψήφιος διαμεσολαβητής, προκειμένου να του αφιερώσει ένας συντονιστής τον απαιτούμενο χρόνο και να τον εκπαιδεύσει, για να καταφέρει να αναπτυχθεί και να γίνει ένας «επιτυχημένος ασφαλιστής».

Στο άρθρο αυτό, μετά από μια μικρή εισαγωγή, θα επικεντρωθούμε περισσότερο στις σύγχρονες προδιαγραφές και ικανότητες που θα πρέπει να έχει κάποιος υποψήφιος, οι οποίες καθορίζονται από τη νομοθεσία (IDD) και την εποπτεία (ΤτΕ/ΔΕΙΑ), προκειμένου να καταφέρει να επιτύχει και να αναπτυχθεί στη δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Όλοι γνωρίζουμε ότι η διαδικασία που πρέπει να ακολουθούμε κατά τις συνεχείς προσπάθειες στελέχωσης και διαρκούς εμπλουτισμού της ομάδας των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που διοικούμε είναι περισσότερο μια διαδικασία «απόρριψης», παρά μια διαδικασία προσέληψης! Δηλαδή είναι μια διαδικασία που θα πρέπει να μας βοηθάει αφενός να επιλέγουμε από την αρχή μόνο τους κατάλληλους για να κάνουν αυτή τη δουλειά και αφετέρου να μας διασφαλίζει τον απαιτούμενο χρόνο για τη συνεχή ανάπτυξη και υποστήριξη της ήδη υπάρχουσας ομάδας μας! Άλλωστε, είναι γνωστό ότι «ο χρόνος είναι χρήμα»! Με αυτά στο μυαλό μας θα πρέπει να ξεκινάμε πάντα τη διαδικασία στελέχωσης/στρατολόγησης.

Για να μπορέσει κάποιος υποψήφιος να κάνει τη δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και να είναι αποτελεσματικός σε αυτή, θα πρέπει, καταρχήν και κατ' αρχάς, να καλύπτει κάποιες πολύ συγκεκριμένες προδιαγραφές. Μόνο σε αυτούς που εντοπίζουμε ότι καλύπτουν αυτές τις συγκεκριμένες σύγχρονες προδιαγραφές θα πρέπει να αφιερώνουμε περισσότερο χρόνο και να προχωράμε στο βήμα της «παρουσίασης της καριέρας» του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Ας δούμε ποιες είναι αυτές οι τέσσερις βασικές προδιαγραφές και μετά θα επικεντρωθούμε και θα αναλύσουμε ιδιαιτέρως την πρώτη εκ των προδιαγραφών, που αφορά τα ειδικά θέματα που σχετίζονται με την κάλυψη των νομοθετικών και των εποπτικών υποχρεώσεων.

Για να θεωρήσουμε ότι κάποιος υποψήφιος είναι κατ' αρχάς κατάλληλος για τη δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή θα πρέπει να ανταποκρίνεται σε αυτά τα τέσσερα βασικά χαρακτηριστικά:

■ Να είναι σε θέση να μπορεί να καλύψει τις υποχρεώσεις που καθορίζονται από τη νομοθεσία (Ν. 4583/2018, IDD και Ν.4364/2016, Solvency II) και από την εποπτεία (Τράπεζα της Ελλάδος, ΔΕΙΑ). Σε αυτές τις υποχρεώσεις θα αναφερθούμε αναλυτικά παρακάτω.

■ Να έχει τις απαιτούμενες επικοινωνιακές ικανότητες και δεξιότητες ή να κρίνουμε βάσει στοιχείων ότι μπορεί να τις αναπτύξει αποτελεσματικά.

■ Να έχει πρόθεση και ικανότητες να εργαστεί σκληρά, προκειμένου να μπορεί να επιτύχει τους παραγωγικούς

του στόχους και να φέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Να μπορεί να διοικηθεί με τη λογική της «διοίκησης μέσω στόχων» (management by objectives).

■ Το σύστημα των προσωπικών κινήτρων του και οι ανάγκες που πρέπει να καλύψει στη ζωή του να είναι εναρμονισμένες με τη λογική των προμηθειακών αμοιβών των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Αυτά τα τέσσερα βασικά προαπαιτούμενα χαρακτηρι-

στικά των υποψήφιων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών αποτελούν ταυτόχρονα και τους παράγοντες που θα τους οδηγήσουν στο να έχουν επιτυχία στην ασφαλιστική εργασία. Χωρίς την κάλυψη και των τεσσάρων αυτών παραγόντων, ο υποψήφιος δεν θα τα καταφέρει, θα μας αποσπάσει από την επίτευξη των παραγωγικών μας στόχων και θα μας μειώσει δραματικά το χρόνο που θα πρέπει να διαθέσουμε στην ανάπτυξη και υποστήριξη της ήδη υπάρχουσας ομάδας πωλήσεων που διοικούμε!

Ας δούμε τώρα αναλυτικά τον πρώτο παράγοντα, την πρώτη ομάδα χαρακτηριστικών και ικανοτήτων, που θα πρέπει να είναι σε θέση να καλύψει πλήρως ένας υποψήφιος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και αφορούν την κάλυψη των νομοθετικών και εποπτικών υποχρεώσεων του.

Σύμφωνα με τον Ν. 4583/2018 (IDD), άρθρο 21 παρ. 1, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής θα πρέπει να κατέχει τουλάχιστον απολυτήριο λυκείου ή εξετάξιου γυμνασίου ή ισότιμου σχολείου της αλλοδαπής. Επιπλέον, σύμφωνα με το άρθρο 20 περί επαγγελματικών απαιτήσεων, γνώσεων και ικανοτήτων, θα πρέπει να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις που περιγράφονται στο παράρτημα XIII και να τις καλύψει. Οι γνώσεις που θα πρέπει να είναι σε θέση να αποκτήσει, μεταξύ άλλων και κατ' ελάχιστον, είναι γνώσεις που αφορούν τα εξής ζητήματα:

Να μπορεί να αποκτήσει τη γνώση των όρων και των προϋποθέσεων των προσφερόμενων ασφαλιστικών συμβάσεων, περιλαμβανομένων των παρεπόμενων κινδύνων.

Να μπορεί να αποκτήσει τη γνώση της εφαρμοστέας νομοθεσίας που διέπει τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, όπως η εφαρμοστέα νομοθεσία για τις συμβάσεις ασφάλισης, η νομοθεσία για την προστασία του καταναλωτή, η νομοθεσία για την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, η νομοθεσία για τη νομιμοποίηση εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες, η σχετική φορολογική νομοθεσία και η σχετική κοινωνική και εργατική νομοθεσία.

Να μπορεί να αποκτήσει τη γνώση της διαχείρισης περιπτώσεων ζημιών.

Να μπορεί να αποκτήσει τη γνώση της αξιολόγησης των αναγκών του πελάτη.

Να μπορεί να αποκτήσει τη γνώση των προτύπων επαγγελματικής δεοντολογίας.

Να μπορεί να αποκτήσει τις γνώσεις που αφορούν την ελάχιστη απαιτούμενη επάρκεια στον χρηματοοικονομικό τομέα.

Εφόσον, δε, ο υποψήφιος προορίζεται για να ασχοληθεί με την προώθηση επενδυτικών προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση, το επίθετό του πρέπει να είναι αρκετά υψη-





λότερο, ακόμα και ανάλογο με αυτά που καθορίζονται στο Παράρτημα XIII της IDD.

Όπως είναι αυτονόητο, ο υποψήφιος θα πρέπει να είναι σε θέση να μπορεί να ανταποκριθεί στην επίτευξη αυτών των γνώσεων. Πρακτικά, λοιπόν, το επίπεδό του πρέπει να είναι αρκετά υψηλότερο απ' αυτό που απαιτείται απλώς για την απόκτηση του απολυτηρίου του λυκείου!

Εφόσον ο υποψήφιος για τη στελέχωση της ομάδας σας δεν δείχνει ικανός να ανταποκριθεί σε αυτές τις ελάχιστες νομοθετικές και εποπτικές απαιτήσεις, καλό θα ήταν να μην αφιερώσετε επιπλέον χρόνο σε αυτόν, επειδή κινδυνεύετε να στερηθείτε αυτόν το χρόνο από την περαιτέρω ανάπτυξη της ήδη υπάρχουσας ομάδας σας και την επίτευξη των στόχων σας! **ΝΑΙ**

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ



Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών γνωστικών αντικειμένων, με εξειδίκευση στα επενδυτικά προϊόντα κυμαινόμενης απόδοσης συνδεδεμένα με ασφαλίσεις (Unit Linked, Single Premium και υβριδικά) και στην ανάλυση αντικειμένων που αφορούν το management δικτύων πωλήσεων και στην ανάλυση των ασφαλιστικών προϊόντων, για να επιτευχθεί καλύτερη επικοινωνία με τους πελάτες. Έχει πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία.

Συνεργάζεται ως ειδικός επιστήμων, για ερευνητικούς και διδακτικούς σκοπούς, με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ) και διδάσκει στο MBA του ΕΚΠΑ Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Διοίκησης, καθώς και σε άλλα μεταπτυχιακά προγράμματα του ΕΚΠΑ. Επιπλέον, συνεργάζεται και διδάσκει στο ΕΙΑΣ και στο ΕΤΙ (Τραπεζικό Ινστιτούτο), καθώς και σε άλλους εκπαιδευτικούς φορείς.

Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης (CMA-West London University) και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά (CII). Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Έχει μεταφράσει, προσαρμόσει στα ελληνικά δεδομένα και διδάξει τα προγράμματα Field Management Development Program (FMDP) της LIMRA-USA και International Certificate for Financial Advisors (ICFA) του CII-UK. Έχει διδάξει στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Εκπαιδεύει ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (και υποψηφίους) όλων των βαθμίδων, προκειμένου να αποκτήσουν ή να εδραιώσουν τις απαιτούμενες από την εποπτεία (ΤτΕ) και από τη νέα νομοθεσία (IDD & Solvency II) υποχρεωτικές ασφαλιστικές, τεχνικές και χρηματοοικονομικές γνώσεις και τελικά να τους βοηθήσει να βελτιώσουν τη διατηρησιμότητα των πελατών τους ή/και την αποτελεσματικότητά τους στο κλείσιμο της πώλησης.



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 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 131 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3 εκ. πελάτες, 6,9€ δις κύκλο εργασιών, 1,9€ δις ίδια κεφάλαια και 74€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

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

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

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

Ασφαλιστικές εταιρείες: Αποζημιώσεις απόλυσης προσωπικού και Φερεγγυότητα II

Του **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΖΑΜΠΕΛΗ**

Οταν βγήκε σε ισχύ ο Νόμος 4364/2016 για τη Φερεγγυότητα II, ήταν μία «καταιγίδα» 284 άρθρων που έφερε τα «πάνω κάτω» στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Οι αλλαγές που έφερε ήταν τόσο βαθιές και τόσο εκτεταμένες, που κανένας από τους ανθρώπους της αγοράς δεν ασχολήθηκε με τα άρθρα που αναφέρονταν στην εκκαθάριση ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Να όμως που μέσα στα άρθρα αυτά υπάρχει και ένα θέμα που επηρεάζει τις «εν λειτουργία» ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Πρόκειται για ένα παλαιότερο θέμα σχετικά με την προτεραιότητα των αποζημιώσεων προσωπικού σε περίπτωση εκκαθάρισης (απόλυσης), το οποίο επανέρχεται στην επικαιρότητα, με τις «ευλογίες» της Ευρωπαϊκής Ένωσης αυτή τη φορά.

Ο Ν. 4364/2016 (Φερεγγυότητα II) φαίνεται ότι αλλιάζει τον τρόπο απεικόνισης των υποχρεώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που αφορούν τις αποζημιώσεις του προσωπικού.

Από όσο γνωρίζω, στο θέμα αυτό οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συνηθίζουν να καταχωρίζουν προβλέψεις που υπολογίζονται σύμφωνα με τη λογική του ΔΛΠ 19, τις οποίες δανείστηκε και το ελληνικό λογιστικό πρότυπο. Όμως, φαίνεται ότι αυτές δεν έχουν εφαρμογή για τις ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς όταν σχηματίζονται οικονομικές καταστάσεις υπό καθεστώς Φερεγγυότητας II.

Ας δούμε τις σχετικές ρυθμίσεις βήμα-βήμα.

ΑΡΘΡΟ 240 Ν. 4364/2016

1. Οι απαιτήσεις από ασφαλίσεις έχουν απόλυτη προνομιακή μεταχείριση έναντι οποιασδήποτε άλλης απαιτήσεως κατά της ασφαλιστικής επιχείρησης, στο σύνολο των στοιχείων του ενεργητικού της επιχείρησης.

2. Κατά παρέκκλιση των διατάξεων της παραγράφου 1 του παρόντος... [Σημ.: στην παράγραφο αυτή δίνεται προτεραιότητα στα έξοδα εκκαθάρισης «έναντι του συνόλου των στοιχείων του ενεργητικού», στα οποία στοιχεία του ενεργητικού υπάγονται φυσικά και τα περιουσιακά στοιχεία

που καλύπτουν την ασφαλιστική τοποθέτηση].

3. Επίσης, κατά παρέκκλιση των διατάξεων της παραγράφου 1 και μετά τις απαιτήσεις της παραγράφου 2 του παρόντος, οι ακόλουθες απαιτήσεις έχουν προνόμιο επί του συνόλου των στοιχείων ενεργητικού της επιχείρησης, που προηγείται των απαιτήσεων από ασφάλιση υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 241 του παρόντος:

α) Οι απαιτήσεις από την παροχή εξαρτημένης εργασίας, οι απαιτήσεις από αμοιβές, έξοδα και αποζημιώσεις των δικηγόρων, που αμείβονται με πάγια περιοδική αμοιβή, εφόσον προέκυψαν μέσα στην τελευταία διετία πριν τη θέση σε ασφαλιστική εκκαθάριση, καθώς και απαιτήσεις από αποζημίωση λόγω καταγγελίας της σχέσεως εργασίας και απαιτήσεις των δικηγόρων για αποζημίωση λόγω λύσης της σύμβασης έμμισθης εντολής ανεξάρτητα από το χρόνο που προέκυψαν.

[Σημ.: Στο 3 (α), μετά από τα έξοδα εκκαθάρισης, προτεραιότητα έχουν οι «απαιτήσεις από αποζημίωση λόγω καταγγελίας της σχέσεως εργασίας» του προσωπικού της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Άρα, επανέρχεται μία παλαιότερη διάταξη που είχε καταργηθεί και που αφορά την προτεραιότητα της αποζημίωσης για απόλυση του προσωπικού της ασφαλιστικής επιχείρησης που βρίσκεται σε φάση εκκαθάρισης.]

ΑΡΘΡΟ 241 Ν. 4364/2016

1. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μεριμνούν ώστε οι απαιτήσεις της παραγράφου 3 του άρθρου 240 του παρόντος και οι οποίες έχουν καταχωρισθεί στους λογαριασμούς της ασφαλιστικής επιχείρησης να καλύπτονται, ανά πάσα στιγμή και ανεξαρτήτως πιθανής εκκαθάρισης, με στοιχεία του ενεργητικού.

[Σημ.: Από την παραπάνω παράγραφο γίνεται καθαρό ότι: Οι απαιτήσεις αποζημιώσεων για απόλυση προσωπικού (και όχι για την κανονική συνταξιοδότηση που προβλέπονται στα ΔΛΠ) πρέπει ανά πάσα στιγμή να καλύπτονται ανεξαρτήτως πιθανής εκκαθάρισης...

Εδώ γίνεται καθαρό ότι στο παθητικό της ασφαλιστι-

κής επιχείρησης, για τις ανάγκες της Φερεγγυότητας II, θα πρέπει να καταχωρισθεί η τρέχουσα αξία (και όχι η παρούσα αξία που προβλέπονται στα ΔΛΠ) των αποζημιώσεων απόλυσης.]

Προφανώς αφορά τις αποζημιώσεις απόλυσης του Ν. 2012/1920, όπως τροποποιήθηκε με τον Ν. 4093/2012, και ενδεχομένως όποια άλλη καταβολή αποζημίωσης ή παροχής προβλέπεται από ιδιαίτερη πρόσθετη δέσμευση της ασφαλιστικής επιχείρησης προς το προσωπικό της για την περίπτωση της απόλυσης.

Σύμφωνα με το ΔΛΠ 19 που εφαρμόζεται συνήθως για την απεικόνιση αυτών των υποχρεώσεων, η υποχρέωση σχηματίζεται όχι για το ενδεχόμενο κλεισίματος της επιχείρησης και απόλυσης του προσωπικού, αλλά για την περίπτωση κανονικής συνταξιοδότησης, αφού η όλη φιλοσοφία του προτύπου είναι η απεικόνιση της οικονομικής κατάστασης μίας επιχείρησης η οποία θα έχει συνέχεια στην αγορά (going concern).

Όμως, ο Ν. 4364/2016 επιβάλλει ξεκάθαρα άλλη ρο-

γή σε ό,τι αφορά αποκλειστικά και μόνο τις ασφαλιστικές εταιρείες. Το παραπάνω αναφερόμενο απόσπασμα του άρθρου 241 είναι διατυπωμένο με τρόπο που δεν αφήνει άλλα περιθώρια άλλης ερμηνείας και απαιτεί οι αποζημιώσεις για την απόλυση του προσωπικού της ασφαλιστικής εταιρείας ... «να καλύπτονται, ανά πάσα στιγμή και ανεξαρτήτως πιθανής εκκαθάρισης, με στοιχεία του ενεργητικού».

Άρα, ανεξάρτητα από το αν η ασφαλιστική εταιρεία είναι σε καθεστώς εκκαθάρισης ή σε καθεστώς κανονικής και ομαλής λειτουργίας, θα πρέπει «ανά πάσα στιγμή» τα ποσά των αποζημιώσεων απόλυσης (και όχι συνταξιοδότησης) να καλύπτονται από στοιχεία του ενεργητικού.

Είναι καθαρό ότι η έκφραση «...ανεξαρτήτως πιθανής εκκαθάρισης» σημαίνει ότι τα ποσά των αποζημιώσεων απόλυσης πρέπει να είναι καταχωρισμένα στο παθητικό ούτως ή άλλως. Τα ποσά αυτά θα πρέπει να υπολογίζονται κάθε φορά ως εάν ήταν να καταβληθούν άμεσα οι προβλεπόμενες αποζημιώσεις απόλυσης, σε τρέχουσες τιμές και προφανώς χωρίς προεξόφληση.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΖΑΜΠΕΛΗΣ



Ο Παναγιώτης Ζαμπέλης είναι αδειούχος αναλογιστής για την Ελλάδα και την Κύπρο. Υπήρξε πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας αναλογιστικών υπηρεσιών AON Solutions Greece από την ίδρυσή της (1999) έως το 2020, οπότε και αποχώρησε συνταξιοδοτούμενος. Από το 2008, είναι πρόεδρος του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης προσωπικού ΕΛΤΑ.

Έχει διατελέσει μέλος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης και διετέλεσε σύμβουλος του ΣΕΒ για θέματα κοινωνικής ασφάλισης. Δραστηριοποιείται στο χώρο της παροχής αναλογιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, στην Τουρκία, στην Κύπρο, στην Αίγυπτο και τη Μέση Ανατολή. Υπήρξε πρόεδρος της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών από το 2008 έως το 2012.

Υπήρξε επικεφαλής σημαντικών αναλογιστικών εργασιών όπως: 1. Του συνολικού ασφαλιστικού πλαισίου των ελληνικών τραπεζών. 2. Του συνταξιοδοτικού συστήματος της Αιγύπτου (2008 και 2012). 3. Της αναμόρφωσης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης υγείας της Αιγύπτου. 4. Του συνταξιοδοτικού συστήματος των δημοσίων υπαλλήλων του Μπαχρέιν. 5. Του συνταξιοδοτικού συστήματος των ιδιωτικών υπαλλήλων του Μπαχρέιν. 6. Των ασφαλιστικών ταμείων των σημαντικότερων τραπεζών της Τουρκίας.

Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον για τη χρηματοοικονομική τεχνολογία



Γράφει η **ΜΥΡΤΩ ΧΑΜΠΑΚΗ**

Τα τελευταία χρόνια η ραγδαία είσοδος του FinTech στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες έχει δημιουργήσει έντονους προβληματισμούς σε πελάτες, επιχειρήσεις και επόπτες. Ειδικότερα στον κλάδο μας, η υιοθέτηση χρηματοοικονομικών εργαλείων Insurtech, αλλά και επιχειρηματικών μοντέλων που βασίζονται στην τεχνολογία, έχουν κατ' επανάληψη πυροδοτήσει πληθώρα συζητήσεων αναφορικά με τη δυνατότητα εποπτείας και τη διασφάλιση του υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ χρηματοοικονομικών τεχνολογικών εργαλείων και προϊόντων σε σχέση με τα παραδοσιακά δίκτυα διανομής.

Πριν από μερικές ημέρες, η Τράπεζα της Ελλάδος εξέδωσε την ΠΕΕ 189/14.5.2021 με την οποία κοινοποιεί τους όρους και τις προϋποθέσεις για τη σύσταση και λειτουργία «Προστατευμένου Κανονιστικού Περιβάλλοντος - Regulatory Sandbox», η οποία κινείται προς την κατεύθυνση της ευρύτερης ρύθμισης των εργαλείων χρηματοοικονομικής τεχνολογίας. Πριν αναφερθούμε στην εν λόγω Πράξη, είναι χρήσιμο να γνωρίζουμε τι προηγήθηκε σε ευρωπαϊκό επίπεδο, από πού προκύπτει η εν λόγω ενέργεια αλλά και πώς ενδέχεται να εξελιχθεί περαιτέρω στα επόμενα χρόνια.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, τον Μάρτιο του 2018 ακόμα, προ πανδημίας, αναγνώρισε την ανάγκη ενίσχυσης της εμπλοκής της εποπτείας στον τομέα της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας και με αυτό το σκεπτικό προχώρησε στην υιοθέτηση ειδικού Σχεδίου Δράσης με στόχο την προώθηση του ανταγωνισμού αλλά και της καινοτομίας στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χρηματοπιστωτικό τομέα.

Η χρήση της χρηματοοικονομικής τεχνολογίας ήταν ήδη εκτεταμένη και, σύμφωνα με την τότε ανακοίνωση, ο χρηματοπιστωτικός τομέας θεωρείται ο μεγαλύτερος χρήστης ψηφιακών τεχνολογιών στην Ευρώπη και αποτελεί καταλυτικό παράγοντα για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

της οικονομίας και της κοινωνίας. Συνεπώς, ως σημαντική προτεραιότητα για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή τέθηκε ο εκσυγχρονισμός της εποπτείας και η παράλληλη αυτοματοποίηση της συμμόρφωσης έτσι ώστε να εμπερικλείει τα τεχνολογικά εργαλεία FinTech.

Αποτέλεσμα του προαναφερθέντος Σχεδίου Δράσης ήταν η δημοσίευση, τον Ιανουάριο του 2019, της κοινής έκθεσης των εποπτικών αρχών του χρηματοπιστωτικού τομέα (ESMA, EBA και EIOPA) με κύριο θέμα τη δημιουργία «Προστατευμένου Κανονιστικού Περιβάλλοντος και Κόμβων Καινοτομίας» σε σχέση με τη χρηματοοικονομική τεχνολογία.

Σύμφωνα με την προαναφερθείσα έκθεση, πρόθεση των Ευρωπαίων εποπτών είναι η περαιτέρω εμπλοκή τους κατά τη χρήση τεχνολογικών καινοτομιών από τις εποπτευόμενες εταιρείες προκειμένου αυτές να κατανοήσουν και να ενσωματώσουν τις εποπτικές προσδοκίες, αλλά και τις κανονιστικές απαιτήσεις κατά το σχεδιασμό των τεχνολογικών εργαλείων.

Στο πλαίσιο αυτό, οι τρεις εποπτικές αρχές συμφώνησαν μεταξύ άλλων, στην υιοθέτηση δύο βασικών λειτουργιών για την υποστήριξη των εμπλεκόμενων εταιρειών που αναλύονται ως εξής:

Κόμβοι καινοτομίας: Οι κόμβοι καινοτομίας (Innovation Hubs) έχουν ως στόχο να παρέχουν ένα ειδικό σημείο επαφής για τις επιχειρήσεις προκειμένου να θέτουν ερωτήματα στις εποπτικές αρχές για θέματα που σχετίζονται άμεσα με τα τεχνολογικά εργαλεία και προκειμένου να λαμβάνουν μη δεσμευτικές οδηγίες αναφορικά με την καταλληλότητα σχετικών προϊόντων, επιχειρηματικών μοντέλων, αναγκών αδειοδότησης και εποπτικών απαιτήσεων.

Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον: Το Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον (Regulatory Sandbox) ορίζεται ως ένας μηχανισμός που συστήνεται και λειτουργεί

γεί σύμφωνα με τους όρους της κατά τόπου εποπτικής αρχής και παρέχει στις εποπτευόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να δοκιμάσουν καινοτόμες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και προϊόντα χρηματοοικονομικής τεχνολογίας βάσει συγκεκριμένου προγράμματος δοκιμών που έχει συμφωνηθεί και παρακολουθείται από τον επόπτη.

Βασίζομενη στα προαναφερόμενα, η Τράπεζα της Ελλάδος προχώρησε στην ανακοίνωση της απόφασης σχετικής Πράξης της Εκτελεστικής Επιτροπής, η οποία συνοψίζεται στα βασικά της σημεία ως ακολούθως:

Ως χρηματοοικονομική τεχνολογία (FinTech) ορίζεται κάθε είδος χρηματοοικονομικής καινοτομίας που βασίζεται στην πρόοδο της τεχνολογίας και μπορεί να οδηγήσει σε νέα επιχειρηματικά μοντέλα, νέες εφαρμογές, διαδικασίες ή νέα προϊόντα με σημαντική επίδραση στον χρηματοπιστωτικό τομέα και στην παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Στο πεδίο εφαρμογής της ΠΕΕ 189/14.5.2021 εμπίπτουν, πέραν των τραπεζικών ιδρυμάτων και μεταξύ άλλων, οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα και τα υποκαταστήματα τρίτων χωρών, οι εταιρείες leasing, οι εταιρείες παροχής πιστώσεων κ.λπ. Εξαιρείται όμως από το πεδίο εφαρμογής η δραστηριότητα των πιστωτικών ιδρυμάτων ως ασφαλιστικών διαμεσοβαθτών σύμφωνα με τον Ν. 4583/2018.

Η ΠΕΕ 189/14.5.2021 δεν αποτελεί υποχρέωση για τις επιχειρήσεις που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της, αλλά στην περίπτωση που μια επιχείρηση επιλέξει να εντα-

χθεί στο Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον και μέχρι την οριστική έξοδο του υπό δοκιμή εργαλείου/προϊόντος από αυτό, δεσμεύεται με τους όρους και τις προϋποθέσεις της Πράξης.

Εντός του Προστατευμένου Κανονιστικού Περιβάλλοντος θα παρέχεται από την Τράπεζα της Ελλάδος εξατομικευμένη καθοδήγηση στις επιχειρήσεις που θα επιλέξουν να ενταχθούν, ως προς την κατανόηση του πλαισίου εποπτείας για το συγκεκριμένο εργαλείο ή προϊόν υπό εξέταση, κυρίως σε θέματα συμμόρφωσης. Επιπρόσθετα, μέσω εξατομικευμένου σημείου επικοινωνίας (single point of contact), θα διευκολύνεται ο εναργής διάλογος μεταξύ της ΤτΕ και των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον.

Η ένταξη στο Προστατευμένο Κανονιστικό Περιβάλλον προϋποθέτει διάφορα στάδια, από την αίτηση συμμετοχής των επιχειρήσεων μέχρι το στάδιο ολοκλήρωσης της δοκιμής και εξόδου.

Η ΠΕΕ 189/14.5.2021 αναμφισβήτητα αποτελεί κίνηση προς τη σωστή κατεύθυνση από πλευράς εποπτείας για τη διασφάλιση της κανονιστικής συμμόρφωσης σε προϊόντα και επιχειρηματικά μοντέλα που εδώ και αρκετό καιρό τυγχάνουν κριτικής και αμφισβήτησης από τα παραδοσιακά δίκτυα του ασφαλιστικού κλάδου. Η εμπλοκή της εποπτείας κατά την υιοθέτηση χρηματοοικονομικών εργαλείων τεχνολογίας διασφαλίζει την ίση εποπτική μεταχείριση όλων των δικτύων και απομακρύνει τη δημιουργία συνθηκών αθέμιτου ανταγωνισμού. **NAI**

ΜΥΡΤΩ ΧΑΜΠΑΚΗ



Η Μυρτώ Χαμπάκη, Internal Audit/AML Officer @ Group International Projects, ARAG SE - Υποκατάστημα Ελλάδος . Σπούδασε Οικονομικά (BA) και πήρε το μεταπτυχιακό στις Ευρωπαϊκές και Ομοσπονδιακές Σπουδές (MA). Διαθέτει μακρόχρονη εμπειρία στον χρηματοοικονομικό τομέα και τα τελευταία 24 χρόνια και έχει διατελέσει στέλεχος στον ελεγκτικό, τραπεζικό και συμβουλευτικό κλάδο στην Ελλάδα, έχοντας εργαστεί σε θέσεις ευθύνης στην Deloitte, στην Τράπεζα Κύπρου Ελλάδος, στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και την Crow SOL Συμβουλευτική. Στον ασφαλιστικό κλάδο εντάχθηκε το 2000, όπου εργάζεται μέχρι σήμερα στην ARAG SE. Ασχολήθηκε με την εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II, ενώ διετέλεσε μέλος της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής για την ενσωμάτωσή της στο ελληνικό Δίκαιο, καθώς και μέλος της Solvency II Steering Group της Insurance Europe στις Βρυξέλλες. Διδάσκει εξειδικευμένα σεμινάρια σε στελέχη και αρθρογραφεί συστηματικά στον κλαδικό Τύπο στην Ελλάδα, στην Κύπρο και το εξωτερικό. Είναι συγγραφέας πέντε βιβλίων, τρία εκ των οποίων αφορούν στην Ιδιωτική Ασφάλιση με θεματολογία την Οδηγία Solvency II και την Οδηγία IDD για Ελλάδα και Κύπρο. Είναι πιστοποιημένη υπεύθυνη Προστασίας Δεδομένων από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο, πιστοποιημένη επαγγελματίας στον Εσωτερικό Έλεγχο και την Κανονιστική Συμμόρφωση από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και πιστοποιημένη επαγγελματίας για την αποφυγή Ξεπλήρωσης Χρήματος και την αντιμετώπιση της τρομοκρατίας επίσης από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Είναι ιδρύτρια της εταιρείας Experto Crede, όπου προϊστάται των συμβουλευτικών υπηρεσιών (Advisory Partner).

Υπερασπίσου το **παιδί** γιατί αν γλιτώσει το παιδί υπάρχει ελπίδα!

Σύμφωνα με τη Σύμβαση του ΟΗΕ για τα Δικαιώματα του Παιδιού (20 Νοεμβρίου 1989), θεωρείται παιδί κάθε ανθρώπινο ον μικρότερο των δεκαοκτώ ετών, εκτός εάν η ενηλικίωση επέρχεται νωρίτερα, σύμφωνα με την ισχύουσα για το παιδί νομοθεσία.

Η Σύμβαση για τα Δικαιώματα του Παιδιού υιοθετήθηκε από τη Γενική Συνέλευση του ΟΗΕ το 1989, για να αλλιάξει τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζονται τα παιδιά, μετατρέποντάς τα από παθητικούς αποδέκτες φιλανθρωπίας σε ανθρώπινα όντα με ένα ξεχωριστό σύνολο δικαιωμάτων. Η Σύμβαση αναγνωρίζει ότι η παιδική ηλικία είναι μια ευάλητη στιγμή και ότι τα παιδιά χρειάζονται ειδική φροντίδα και προστασία.

Είναι το πρώτο παγκόσμιο σύνολο νομικά δεσμευτικών δικαιωμάτων που ισχύουν για όλα τα παιδιά. Έχει επικυρωθεί από κάθε χώρα της Γης, με εξαίρεση τις Ηνωμένες Πολιτείες, καθιστώντας την ως την πιο ευρέως επικυρωμένη συμφωνία για τα ανθρώπινα δικαιώματα στην παγκόσμια Ιστορία.

Μέσω των 54 άρθρων της, η Σύμβαση για τα Δικαιώματα του Παιδιού θέτει τα πρότυπα για την ευημερία των παιδιών σε κάθε στάδιο της ανάπτυξής τους. Ισχύει για όλα τα παιδιά κάτω των 18 ετών (ο ορισμός του παιδιού), ανεξαρτήτως φύλου, προέλευσης, θρησκείας, αναπηρίας.

Η Σύμβαση καθοδηγείται από τέσσερις θεμελιώδεις αρχές που ισχύουν για κάθε παιδί:

- Όχι στις Διακρίσεις (άρθρο 2).
- Το καλύτερο συμφέρον του παιδιού (άρθρο 3).
- Επιβίωση, ανάπτυξη και προστασία (άρθρο 6).
- Ελευθερία γνώμης και συμμετοχή (άρθρο 12).

Τα παιδιά λοιπόν είναι το μέλλον και εάν θέλουμε να έχουμε μέλλον πρέπει να έχουμε και να προστατεύουμε τα παιδιά. Η ιδιωτική ασφάλιση είναι ο κλάδος που προνοεί και προστατεύει το μέλλον και συνεπώς η σχέση της με το παιδί είναι μια άρρηκτη σχέση. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» με το παρόν τεύχος ξεκινά ένα πολυεπίπεδο αφιέρωμα στο παιδί θέλοντας να αναδείξει την ανάγκη ενίσχυσης της προστασίας του γιατί όπως λέει και ο Παύλος Σιδηρόπουλος, σε στίχους Λευτέρη Παπαδόπουλου και μουσική Μίκη Θεοδωράκη «υπερασπίσου το παιδί, γιατί αν γλιτώσει το παιδί, υπάρχει ελπίδα».

Ο νόμος για την επιμέλεια των παιδιών



Προκάλεσε πολλές συζητήσεις αλλά τελικά ψηφίστηκε ο Νόμος 4800 «Μεταρρυθμίσεις αναφορικά με τις σχέσεις γονέων και τέκνων, άλλα ζητήματα οικογενειακού δικαίου και λοιπές επείγουσες διατάξεις» που αναφέρεται στην επιμέλεια των παιδιών. Κρατήστε το νόμο που παρουσιάζει σήμερα στο ευρύτερο αφιέρωμα για το παιδί το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘΜ. 4800 Μεταρρυθμίσεις αναφορικά με τις σχέσεις γονέων και τέκνων, άλλα ζητήματα οικογενειακού δικαίου και λοιπές επείγουσες διατάξεις.

Η ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ Εκδίδομε τον ακόλουθο νόμο που ψήφισε η Βουλή:

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α' ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ

ΑΡΘΡΟ 1 ΣΚΟΠΟΣ

Ο παρών νόμος αποσκοπεί στην εξυπηρέτηση του βέλτιστου συμφέροντος του τέκνου διά της ενεργού παρουσίας και των δύο γονέων κατά την ανατροφή του και την εκπλήρωση της ευθύνης τους έναντι αυτού. Οι διατάξεις του ερμηνεύονται και εφαρμόζονται σύμφωνα με τις διεθνείς συμβάσεις, που δεσμεύουν τη Χώρα, ιδίως με τη Διεθνή Σύμβαση για τα δικαιώματα του παιδιού, που κυρώθηκε με τον ν. 2101/1992 (Α' 192) και τη Σύμβαση του Συμβουλίου της Ευρώπης για την πρόληψη και την καταπολέμηση της βίας κατά των γυναικών και της ενδοοικογενειακής βίας (Σύμβαση Κωνσταντινούπολης), που κυρώθηκε με τον ν. 4531/2018 (Α' 62), και δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι δικαιολογούν τη μη τήρηση των υποχρεώσεων που απορρέουν από αυτές.

ΑΡΘΡΟ 2 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ

Αντικείμενο του παρόντος νόμου αποτελεί η αναμόρφωση

των σχέσεων μεταξύ γονέων και τέκνου μετά τη διακοπή της συμβίωσης, το διαζύγιο, την ακύρωση του γάμου ή τη λύση του συμφώνου συμβίωσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β' ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΣΥΝΑΙΝΕΤΙΚΟ ΔΙΑΖΥΓΙΟ, ΣΧΕΣΕΙΣ ΓΟΝΕΩΝ ΚΑΙ ΤΕΚΝΩΝ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΟΥ ΚΩΔΙΚΑ

ΑΡΘΡΟ 3 ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΑΝΗΛΙΚΟΥ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 56 Α.Κ.

Στο άρθρο 56 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) προστίθενται τρίτο και τέταρτο εδάφιο και το άρθρο διαμορφώνεται ως εξής: «Άρθρο 56: Ο ανήλικος που τελεί υπό γονική μέριμνα, έχει κατοικία την κατοικία των γονέων του ή του γονέα που ασκεί μόνος του τη γονική μέριμνα. Αν τη γονική μέριμνα ασκούν και οι δύο γονείς, χωρίς να έχουν την ίδια κατοικία, ο ανήλικος έχει κατοικία την κατοικία του γονέα με τον οποίο διαμένει. Η επίδοση εγγράφων που αφορούν το τέκνο γίνεται στην κατοικία του γονέα με τον οποίο διαμένει ή του τρίτου που ασκεί τη γονική μέριμνα. Ο γονέας με τον οποίο διαμένει το τέκνο υποχρεώνεται άμεσα να ενημερώσει τον άλλο γονέα σχετικά με την επίδοση και το περιεχόμενο των εγγράφων που το αφορούν. Ο ανήλικος που τελεί υπό επιτροπεία ή όποιος τελεί υπό πλήρη στερητική δικαστική συμπαράσταση, έχει κατοικία την κατοικία του επιτρόπου ή του δικαστικού συμπαράστατη του».



ΑΡΘΡΟ 4 ΣΥΝΑΙΝΕΤΙΚΟ ΔΙΑΖΥΓΙΟ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1441 Α.Κ.

Το άρθρο 1441 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1441: Συναινετικό διαζύγιο. 1. Οι σύζυγοι μπορούν, με έγγραφη συμφωνία ή κοινή ψηφιακή δήλωση, να λύσουν τον γάμο τους. Η έγγραφη συμφωνία καταρτίζεται μεταξύ των συζύγων ή η κοινή ψηφιακή δήλωση υποβάλλεται από αυτούς με την παρουσία ή με ψηφιακή σύμπτυξη πληρεξούσιου δικηγόρου αντίστοιχα για καθέναν από αυτούς. Όταν η συμφωνία είναι έγγραφη, υπογράφεται από τους ίδιους και από τους πληρεξούσιους δικηγόρους τους ή μόνο από τους τελευταίους, εφόσον είναι εφοδιασμένοι με ειδικό πληρεξούσιο. Η πληρεξουσιότητα πρέπει να έχει δοθεί μέσα στον τελευταίο μήνα πριν από την υπογραφή της συμφωνίας. 2. Αν υπάρχουν ανήλικα τέκνα, για να λυθεί ο γάμος, πρέπει με την έγγραφη συμφωνία ή την κοινή ψηφιακή δήλωση της παρ. 1 ή με άλλη συμφωνία μεταξύ των συζύγων, που καταρτίζεται, όπως ορίζεται στην παρ. 1, να ρυθμίζεται η κατανομή της γονικής μέριμνας και ιδίως η επιμέλεια των τέκνων, ο τόπος διαμονής τους, ο γονέας με τον οποίο διαμένουν, η επικοινωνία τους με τον άλλο γονέα και η διατροφή τους. Η ανωτέρω έγγραφη συμφωνία ή η κοινή ψηφιακή δήλωση ισχύει για τουλάχιστον δύο (2) έτη και παρατείνεται αυτοδικαίως, εκτός αν κάποιος από τους δύο γονείς δηλώσει εγγράφως στον άλλο γονέα, πριν τη λήξη του συμφωνημένου χρόνου, ότι δεν επιθυμεί την παράτασή της. 3. α. Η έγγραφη συμφωνία για τη λύση του γάμου, καθώς και κάθε χωριστή συμφωνία για την κατανομή της γονικής μέριμνας,

την επιμέλεια, τον τόπο διαμονής, την επικοινωνία και τη διατροφή των ανηλικών τέκνων, υποβάλλονται από τους πληρεξούσιους δικηγόρους του κάθε συζύγου μαζί με τα ειδικά πληρεξούσια σε συμβολαιογράφο. β. Η κατάρτιση της συμβολαιογραφικής πράξης της παρ. 4 απέχει τουλάχιστον δέκα (10) ημέρες από την έγγραφη συμφωνία των συζύγων ή την κοινή ψηφιακή δήλωση. Η ημερομηνία της έγγραφης συμφωνίας των συζύγων αποδεικνύεται με βεβαίωση του γνησίου της υπογραφής αυτών. Βεβαίωση του γνησίου της υπογραφής των συζύγων δεν απαιτείται στην περίπτωση υποβολής κοινής ψηφιακής δήλωσης. 4. Ο συμβολαιογράφος συντάσσει πράξη με την οποία βεβαιώνει τη λύση του γάμου, επικυρώνει τις συμφωνίες των συζύγων και τις ενσωματώνει σε αυτή. Τη συμβολαιογραφική πράξη υπογράφουν ή εγκρίνουν με ηλεκτρονικά μέσα οι σύζυγοι και οι πληρεξούσιοι δικηγόροι τους ή μόνο οι τελευταίοι, εφόσον είναι εφοδιασμένοι με ειδικό πληρεξούσιο. Η πληρεξουσιότητα δίδεται τον τελευταίο μήνα πριν από την υπογραφή της πράξης. Όταν η βεβαίωση αφορά στην επιμέλεια, επικοινωνία και διατροφή των ανηλικών τέκνων, η πράξη αποτελεί εκτελεστό τίτλο, εφόσον έχουν συμπεριληφθεί στη συμφωνία οι ρυθμίσεις των άρθρων 950 και 951 του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας. Μετά τη λήξη ισχύος της επικυρωμένης συμφωνίας, μπορεί να ρυθμίζονται η επιμέλεια, η επικοινωνία και η διατροφή των τέκνων για περαιτέρω χρονικό διάστημα με νέα συμφωνία και με την ίδια διαδικασία. 5. Η λύση του γάμου επέρχεται με την κατάθεση αντιγράφου της συμβολαιογραφικής πράξης στο ληξιαρχείο Τεύχος Α' 81/21.05.2021 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ

ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ 7595 όπου έχει κατατεθεί η σύσταση του γάμου, ή με ενημέρωση του ληξιαρχείου με χρήση Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.».

ΑΡΘΡΟ 5 ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΕΚΝΟΥ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1511 Α.Κ.

Το άρθρο 1511 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1511: Άσκηση - ανάθεση γονικής μέριμνας κατά το συμφέρον του τέκνου. 1. Κάθε απόφαση των γονέων σχετικά με την άσκηση της γονικής μέριμνας πρέπει να αποβλέπει στο βέλτιστο συμφέρον του τέκνου. 2. Στο βέλτιστο συμφέρον του τέκνου, που εξυπηρετείται ιδίως από την ουσιαστική συμμετοχή και των δύο γονέων στην ανατροφή και φροντίδα του, καθώς επίσης και από την αποτροπή διάρρηξης των σχέσεων του με καθένα από αυτούς, πρέπει να αποβλέπει και η απόφαση του δικαστηρίου, όταν αποφασίζει σχετικά με την ανάθεση της γονικής μέριμνας ή με τον τρόπο άσκησης της. Η απόφαση του δικαστηρίου συνεκτιμά παραμέτρους, όπως την ικανότητα και πρόθεση καθενός εκ των γονέων να σεβαστεί τα δικαιώματα του άλλου, τη συμπεριφορά κάθε γονέα κατά το προηγούμενο χρονικό διάστημα και τη συμμόρφωσή του με τις νόμιμες υποχρεώσεις του, δικαστικές αποφάσεις, εισαγγελικές διατάξεις και προηγούμενες συμφωνίες που είχε συνάψει με τον άλλο γονέα και αφορούν το τέκνο. 3. Η απόφαση του δικαστηρίου πρέπει επίσης να σέβεται την ισότητα μεταξύ των γονέων και να μην κάνει διακρίσεις εξαιτίας ιδίως του φύλου, του σεξουαλικού προσανατολισμού, της φυλής, της γλώσσας, της θρησκείας, των πολιτικών ή όποιων άλλων πεποιθήσεων, της ιθαγένειας, της εθνικής ή κοινωνικής προέλευσης ή της περιουσίας. 4. Ανάλογα με την ωριμότητα του τέκνου πρέπει να ζητείται και να συνεκτιμάται η γνώμη του, πριν από κάθε απόφαση σχετική με τη γονική μέριμνα και τα συμφέροντά του».

ΑΡΘΡΟ 6 ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΔΙΑΦΩΝΙΑΣ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1512 Α.Κ.

Το άρθρο 1512 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1512: Σε περίπτωση διαφωνίας κατά την άσκηση της γονικής μέριμνας οι γονείς καταβάλλουν προσπάθεια για την εξεύρεση κοινά αποδεκτών λύσεων. Αν διαφωνούν, αποφασίζει το δικαστήριο».

ΑΡΘΡΟ 7 ΑΠΟ ΚΟΙΝΟΥ ΑΣΚΗΣΗ ΤΗΣ ΓΟΝΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1510 Α.Κ. - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΤΙΤΛΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1513 Α.Κ.

1. Στο πρώτο εδάφιο του άρθρου 1510 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164), μετά τις ρέξεις «από

κοινού» προστίθενται οι ρέξεις «και εξίσου» και το εδάφιο διαμορφώνεται ως εξής: «Η μέριμνα για το ανήλικο τέκνο είναι καθήκον και δικαίωμα των γονέων (γονική μέριμνα), οι οποίοι την ασκούν από κοινού και εξίσου». 2. Ο τίτλος και το άρθρο 1513 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1513: Διαζύγιο ή ακύρωση του γάμου - διάσπαση των συζύγων. Στις περιπτώσεις διαζυγίου ή ακύρωσης του γάμου ή λύσης ή ακύρωσης του συμφώνου συμβίωσης ή διακοπής της συμβίωσης των συζύγων ή των μερών του συμφώνου συμβίωσης και εφόσον ζουν και οι δύο γονείς, εξακολουθούν να ασκούν από κοινού και εξίσου τη γονική μέριμνα. Ο γονέας με τον οποίο διαμένει το τέκνο, επιχειρεί τις πράξεις που προβλέπονται στο πρώτο εδάφιο του άρθρου 1516, κατόπιν προηγούμενης ενημέρωσης του άλλου γονέα».

ΑΡΘΡΟ 8 ΠΑΡΕΚΚΛΙΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟ ΚΟΙΝΟΥ ΑΣΚΗΣΗ ΤΗΣ ΓΟΝΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΤΙΤΛΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1514 Α.Κ.

Ο τίτλος και το άρθρο 1514 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίστανται ως εξής: «Άρθρο 1514: Παρέκκλιση από την από κοινού άσκηση της γονικής μέριμνας. 1. Κατά παρέκκλιση του άρθρου 1513, οι γονείς μπορούν με έγγραφο βεβαίας χρονολογίας να ρυθμίζουν διαφορετικά την κατανομή της γονικής μέριμνας, ιδίως να αναθέτουν την άσκηση της στον έναν από αυτούς, και να καθορίζουν τον τόπο κατοικίας του τέκνου τους, τον γονέα με τον οποίο θα διαμένει, καθώς και τον τρόπο επικοινωνίας του με τον άλλο γονέα. Το ανωτέρω έγγραφο ισχύει τουλάχιστον για δύο (2) έτη και παρατείνεται αυτοδικαίως, εκτός αν κάποιος από τους δύο γονείς δηλώσει εγγράφως στον άλλο γονέα, πριν τη λήξη του συμφωνημένου χρόνου, ότι δεν επιθυμεί την παράτασή του. 2. Αν δεν είναι δυνατή η από κοινού άσκηση της γονικής μέριμνας, εξαιτίας διαφωνίας των γονέων και ιδίως αν ο ένας γονέας αδιαφορεί ή δεν συμπράττει σε αυτήν ή δεν τηρεί την τυχόν υπάρχουσα συμφωνία για την άσκηση ή τον τρόπο άσκησης της γονικής μέριμνας ή αν η συμφωνία αυτή είναι αντίθετη προς το συμφέρον του τέκνου ή αν η γονική μέριμνα ασκείται αντίθετα προς το συμφέρον του τέκνου, καθένας από τους γονείς προσφεύγει σε διαμεσολήληψη, εξαιρουμένων των περιπτώσεων ενδοοικογενειακής βίας, όπως ο νόμος ορίζει. Αν διαφωνούν, αποφασίζει το δικαστήριο. 3. Το δικαστήριο μπορεί ανάλογα με την περίπτωση: α) να κατανείμει την άσκηση της γονικής μέριμνας μεταξύ των γονέων, να εξειδικεύσει τον τρόπο άσκησης (7596 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ Τεύχος Α' 81/21.05.2021) της στα κατ' ιδίαν θέματα ή να αναθέσει την άσκηση της γονικής μέριμνας στον ένα γονέα ή σε τρίτο, β) να διατάξει πραγματο-

γνωμοσύνη ή τη λήψη οποιουδήποτε άλλου πρόσφορου μέτρου, γ) να διατάξει διαμεσολήληψη ή την επανάληψη διακοπείσας διαμεσολήληψης, ορίζοντας συγχρόνως τον διαμεσοληλητή. Για τη λήψη της απόφασής του το δικαστήριο λαμβάνει υπόψη τους έως τότε δεσμούς του τέκνου με τους γονείς και τους αδελφούς του, καθώς και τις τυχόν συμφωνίες που έκαναν οι γονείς του τέκνου για την άσκηση της γονικής μέριμνας».

ΑΡΘΡΟ 9 ΤΕΚΝΑ ΧΩΡΙΣ ΓΑΜΟ ΤΩΝ ΓΟΝΕΩΝ ΤΟΥΣ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1515 Α.Κ.

Το άρθρο 1515 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1515: Τέκνα χωρίς γάμο των γονέων τους. Η γονική μέριμνα του ανήλικου τέκνου που γεννήθηκε και παραμένει χωρίς γάμο των γονέων του ανήκει στη μητέρα του. Όταν το τέκνο αναγνωρίζεται εκούσια ή δικαστικά με αγωγή που άσκησε ο πατέρας, αποκτά γονική μέριμνα και ο πατέρας, την οποία ασκεί από κοινού με τη μητέρα. Αν οι γονείς δεν ζουν μαζί, εφαρμόζονται αναλόγως τα άρθρα 1513 και 1514. Σε περίπτωση δικαστικής αναγνώρισης, στην οποία αντιδίκησε ο πατέρας, αυτός δεν ασκεί γονική μέριμνα ούτε αναπηρώνει τη μητέρα στην άσκησης της, εκτός αν υπάρχει συμφωνία των γονέων. Το δικαστήριο μπορεί, αν το επιβάλλει το συμφέρον του τέκνου, να αποφασίσει διαφορετικά μετά από αίτηση του πατέρα».

ΑΡΘΡΟ 10 ΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΕΝΑΝ ΓΟΝΕΑ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1516 Α.Κ.

Το δεύτερο εδάφιο του άρθρου 1516 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται και το άρθρο 1516 διαμορφώνεται ως εξής: «Άρθρο 1516: Πράξεις από τον έναν γονέα. Ο καθένας από τους γονείς επιχειρεί και μόνος του πράξεις αναφερόμενες στην άσκηση της γονικής μέριμνας: 1. Όταν πρόκειται για συνήθεις πράξεις επιμέλειας του προσώπου του τέκνου ή για την τρέχουσα διαχείριση της περιουσίας του ή για πράξεις που έχουν επείγοντα χαρακτήρα. 2. Όταν πρόκειται για τη λήψη δήλωσης της βούλησης που είναι απευθυντέα προς το τέκνο. Στις περιπτώσεις διακοπής της συμβίωσης των γονέων, διαζυγίου ή ακύρωσης του γάμου τους, καθώς και όταν πρόκειται για τέκνο γεννημένο χωρίς γάμο των γονέων του, κάθε ένας από τους γονείς μπορεί να ασκεί τις αξιώσεις διατροφής που έχει το τέκνο κατά του άλλου γονέα ή τρίτου».

ΑΡΘΡΟ 11 ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΟΥ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1518 Α.Κ.

Στο άρθρο 1518 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/

1984, Α' 164) τροποποιείται το δεύτερο εδάφιο, προστίθεται νέο εδάφιο στο τέλος και το άρθρο 1518 διαμορφώνεται ως εξής: «Άρθρο 1518: Επιμέλεια του προσώπου. Η επιμέλεια του προσώπου του τέκνου περιλαμβάνει ιδίως την ανατροφή, την επιβίλεψη, τη μόρφωση και την εκπαίδευσή του, καθώς και τον προσδιορισμό του τόπου διαμονής του. Κατά την ανατροφή του τέκνου οι γονείς το ενισχύουν, χωρίς διάκριση φύλου, να αναπτύσσει υπεύθυνα και με κοινωνική συνείδηση την προσωπικότητά του. Η λήψη σωφρονιστικών μέτρων επιτρέπεται μόνο εφόσον αυτά είναι παιδαγωγικώς αναγκαία και δεν θίγουν την αξιοπρέπεια του τέκνου. Κατά τη μόρφωση και την επαγγελματική εκπαίδευση του τέκνου οι γονείς λαμβάνουν υπόψη τις ικανότητες και τις προσωπικές του κλίσεις. Γι' αυτόν τον σκοπό οφείλουν να συνεργάζονται με το σχολείο και αν υπάρχει ανάγκη, να ζητούν τη συνδρομή αρμοδίων κρατικών υπηρεσιών ή δημοσίων οργανισμών. Κάθε γονέας υποχρεούται να διαφυλάσσει και να ενισχύει τη σχέση του τέκνου με τον άλλο γονέα, τους αδελφούς του, καθώς και με την οικογένεια του άλλου γονέα, ιδίως όταν οι γονείς δεν ζουν μαζί ή ο άλλος γονέας έχει αποβιώσει».

ΑΡΘΡΟ 12 ΑΠΟ ΚΟΙΝΟΥ ΑΣΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑΣ ΤΟΥ ΤΕΚΝΟΥ ΣΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΤΙΤΛΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1519 Α.Κ.

Ο τίτλος και το άρθρο 1519 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίστανται ως εξής: «Άρθρο 1519: Σημαντικά ζητήματα επιμέλειας τέκνου. Όταν η επιμέλεια ασκείται από τον έναν γονέα ή έχει γίνει κατανομή της μεταξύ των γονέων, οι αποφάσεις για την ονοματοδοσία του τέκνου, για το θρήσκευμα, για ζητήματα της υγείας του, εκτός από τα επείγοντα και τα εντελώς τρέχοντα, καθώς και για ζητήματα εκπαίδευσης που επιδρούν αποφασιστικά στο μέλλον του, λαμβάνονται από τους δύο γονείς από κοινού. Τα δύο τελευταία εδάφια του άρθρου 1510 και το άρθρο 1512 εφαρμόζονται αναλόγως. Για τη μεταβολή του τόπου διαμονής του τέκνου που επιδρά ουσιαστικά στο δικαίωμα επικοινωνίας του γονέα με τον οποίο δεν διαμένει το τέκνο, απαιτείται προηγούμενη έγγραφη συμφωνία των γονέων ή προηγούμενη δικαστική απόφαση που εκδίδεται μετά από αίτηση ενός από τους γονείς. Το δικαστήριο μπορεί να διατάξει κάθε πρόσφορο μέτρο. Ο γονέας στον οποίο δεν έχει ανατεθεί η άσκηση της επιμέλειας έχει το δικαίωμα να ζητά από τον άλλο πληροφορίες για το πρόσωπο και την περιουσία του τέκνου». Τεύχος Α' 81/21.05.2021 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ 7597.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Γ' ΚΑΘΙΕΡΩΣΗ ΤΕΚΜΗΡΙΟΥ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΚΑΚΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΓΟΝΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΟΥ ΚΩΔΙΚΑ

ΑΡΘΡΟ 13 ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1520 Α.Κ.

Το άρθρο 1520 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1520: Προσωπική επικοινωνία. Ο γονέας με τον οποίο δεν διαμένει το τέκνο, έχει το δικαίωμα και την υποχρέωση της, κατά το δυνατό, ευρύτερης επικοινωνίας με αυτό, στην οποία περιλαμβάνονται τόσο η φυσική παρουσία και επαφή του με το τέκνο όσο και η διαμονή του τέκνου στην οικία του. Ο γονέας με τον οποίο διαμένει το τέκνο οφείλει να διευκολύνει και να προωθεί την επικοινωνία του τέκνου με τον άλλο γονέα σε τακτή χρονική βάση. Ο χρόνος επικοινωνίας του τέκνου με φυσική παρουσία με τον γονέα, με τον οποίο δεν διαμένει, τεκμαίρεται στο ένα τρίτο (1/3) του συνολικού χρόνου, εκτός αν ο γονέας αυτός ζητά μικρότερο χρόνο επικοινωνίας, ή επιβάλλεται να καθορισθεί μικρότερος ή μεγαλύτερος χρόνος επικοινωνίας για λόγους που αφορούν στις συνθήκες διαβίωσης ή στο συμφέρον του τέκνου, εφόσον, σε κάθε περίπτωση, δεν διαταράσσεται η καθημερινότητα του τέκνου. Αποκλεισμός ή περιορισμός της επικοινωνίας είναι δυνατός μόνο για εξαιρετικά σοβαρούς λόγους, ιδίως όταν ο γονέας με τον οποίον δεν διαμένει το τέκνο, κριθεί ακατάλληλος να ασκεί το δικαίωμα επικοινωνίας. Για τη διαπίστωση της ακαταλληλότητας του γονέα το δικαστήριο μπορεί να διατάξει κάθε πρόσφορο μέσο, ιδίως την εκπόνηση εμπεριστατωμένης έκθεσης κοινωνικών λειτουργών ή ψυχιάτρων ή ψυχολόγων. Οι γονείς δεν έχουν το δικαίωμα να εμποδίζουν την επικοινωνία του τέκνου με τους ανώτερους ανιόντες και τους αδελφούς του, εκτός αν συντρέχει σπουδαίος λόγος. Οι γονείς δεν έχουν το δικαίωμα να εμποδίζουν την επικοινωνία του τέκνου με τρίτους που έχουν αναπτύξει μαζί του κοινωνικοσυναισθηματική σχέση οικογενειακής φύσης, εφόσον με την επικοινωνία εξυπηρετείται το συμφέρον του τέκνου. Τα σχετικά με την επικοινωνία ζητήματα καθορίζονται ειδικότερα είτε με έγγραφη συμφωνία των γονέων είτε από το δικαστήριο. Στην περίπτωση αυτή εφαρμόζεται και η παρ. 4 του άρθρου 1511. Όταν συντρέχει περίπτωση κακής ή καταχρηστικής άσκησης του δικαιώματος επικοινωνίας, ο άλλος γονέας ή κάθε ένας από τους γονείς, αν πρόκειται για επικοινωνία με τρίτο, μπορεί να ζητήσει από το δικαστήριο τη μεταρρύθμιση της επικοινωνίας».

ΑΡΘΡΟ 14 ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΚΑΚΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ - ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 1532 Α.Κ.

Το άρθρο 1532 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 1532: Συνέπειες κακής άσκησης. Αν ο πατέρας ή η μητέρα παραβαίνουν τα καθήκοντα που τους επιβάλλει το λειτούργημά τους για την επιμέλεια του προσώπου του τέκνου ή τη διοίκηση της περιουσίας του ή αν ασκούν το λειτούργημα αυτό καταχρηστικά ή δεν είναι σε θέση να ανταποκριθούν σε αυτό, το δικαστήριο μπορεί, εφόσον το ζητήσουν ο άλλος γονέας ή οι πλησιέστεροι συγγενείς του τέκνου ή ο εισαγγελέας, να διατάξει οποιοδήποτε πρόσφορο μέτρο. Κακή άσκηση της γονικής μέριμνας συνιστούν ιδίως: α. η υπαίτια μη συμμόρφωση προς αποφάσεις και διατάξεις δικαστικών και εισαγγελικών αρχών που αφορούν το τέκνο ή προς την υπάρχουσα συμφωνία των γονέων για την άσκηση της γονικής μέριμνας, β. η διατάραξη της συναισθηματικής σχέσης του τέκνου με τον άλλο γονέα και την οικογένειά του και η με κάθε τρόπο πρόκληση διάρρηξης των σχέσεων του τέκνου με αυτούς, γ. η υπαίτια παράβαση των όρων της συμφωνίας των γονέων ή της δικαστικής απόφασης για την επικοινωνία του τέκνου με τον γονέα με τον οποίο δεν διαμένει και η με κάθε άλλο τρόπο παρεμπόδιση της επικοινωνίας, δ. η κακή άσκηση και η υπαίτια παράλειψη της άσκησης του δικαιώματος επικοινωνίας από τον δικαιούχο γονέα, ε. η αδικαιολόγητη άρνηση του γονέα να καταβάλει τη διατροφή που επιδικάστηκε στο τέκνο από το δικαστήριο ή συμφωνήθηκε μεταξύ των γονέων, στ. η καταδίκη του γονέα, με οριστική δικαστική απόφαση, για ενδοοικογενειακή βία ή για εγκλήματα κατά της γενετήσιας ελευθερίας ή για εγκλήματα οικονομικής εκμετάλλευσης της γενετήσιας ζωής. Το δικαστήριο, στις περιπτώσεις του προηγούμενου εδαφίου, δύναται να αφαιρέσει από τον υπαίτιο γονέα την άσκηση της γονικής μέριμνας ή την επιμέλεια, ολικά ή μερικά, και να την αναθέσει αποκλειστικά στον άλλο γονέα, καθώς επίσης να διατάξει κάθε πρόσφορο μέτρο προς διασφάλιση του συμφέροντος του τέκνου. Αν συντρέχουν στο πρόσωπο και των δύο γονέων οι περιπτώσεις του δευτέρου εδαφίου, το δικαστήριο μπορεί να αναθέσει την πραγματική φροντίδα του τέκνου ή ακόμα και την επιμέλειά του ολικά ή μερικά σε τρίτο ή και να διορίσει επίτροπο. Σε εξαιρετικά επείγουσες περιπτώσεις, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις του πρώτου εδαφίου και επίκειται άμεσος κίνδυνος για τη σωματική ή την ψυχική υγεία του τέκνου, ο εισαγγελέας διατάσσει κάθε πρόσφορο μέτρο για την προστασία του, μέχρι την έκδοση της απόφασης του δικαστηρίου, στο οποίο πρέπει να απευθύνεται εντός ενενήντα (90) ημερών, με δυνατότητα αιτιολογημένης παράτασης της προθεσμίας αυτής κατά ενενήντα (90) επιπλέον ημέρες».



ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ' ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΚΑΣΤΩΝ

ΑΡΘΡΟ 15 ΟΡΙΣΜΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Ο ορισμός διαμεσολαβητή από το δικαστήριο, σύμφωνα με την περ. γ' της παρ. 3 του άρθρου 1514 του 7598, ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ Τεύχος Α' 81/21.05.2021 Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164), γίνεται από ειδικό μητρώο οικογενειακών διαμεσολαβητών, το οποίο καταρτίζεται και τηρείται σε ηλεκτρονική μορφή από την Κεντρική Επιτροπή Διαμεσολάβησης, όπως ειδικότερα προβλέπεται στο άρθρο 21.

ΑΡΘΡΟ 16 ΕΚΤΑΚΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ ΔΙΚΑΣΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΩΝ

Στο άρθρο 33 του ν. 3689/2008 (Α' 164) προστίθεται παρ. 4 και το άρθρο 33 διαμορφώνεται ως εξής: «1. Το Συμβούλιο Σπουδών κάθε κατεύθυνσης, ύστερα από εισήγηση του Διευθυντή Κατάρτισης και Επιμόρφωσης της κατεύθυνσης, κατάρτιζει τον μήνα Σεπτέμβριο κάθε έτους πρόγραμμα επιμόρφωσης, το οποίο μπορεί να συμπληρώνεται ή να τροποποιείται με τον ίδιο τρόπο. Για τη διαμόρφωση του προγράμματος λαμβάνονται, ιδίως, υπόψη οι προτάσεις των δικαστικών λειτουργών, των Προέδρων των Δικαστηρίων και των τριμελών συμβουλίων που διευθύνουν τα δικαστήρια ή των προϊσταμένων των εισαγγελιών, οι οποίες ζητούνται ειδικώς για τον σκοπό αυτόν. Το πρόγραμμα αναρτάται στο κατάστημα της Σχολής και δημοσιεύεται σε ειδικό τεύχος, που εκδίδεται από αυτήν. Για προγράμματα Επιμόρφωσης των Εισαγγελέων εισήγηση καταθέτει ο Διευθυντής Κατάρτισης και Επιμόρφωσης Εισαγγελέων.

Στα σεμινάρια επιμόρφωσης, που διοργανώνονται από την Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών, μπορεί να συμμετέχουν και δικαστικοί λειτουργοί του Δικαστικού Σώματος Ενόπλων Δυνάμεων, καθώς και μέλη του κυρίου προσωπικού του Νομικού Συμβουλίου του Κράτους. Στα σεμινάρια επιμόρφωσης που αφορούν σε ελεγκτικά θέματα, μπορεί να συμμετέχουν και δικαστικοί υπάλληλοι που υπηρετούν στο Ελεγκτικό Συνέδριο. 2. Στο ετήσιο πρόγραμμα επιμόρφωσης καθορίζονται οι εκπαιδευτικές δραστηριότητες, οι οποίες πρόκειται να αναπτυχθούν κατά τη διάρκεια εφαρμογής του, και διατυπώνονται τα επί μέρους προγράμματα. Σε καθένα από αυτά προσδιορίζονται: α. το θέμα της επιμόρφωσης, β. ο κλάδος, οι κατηγορίες των δικαστικών λειτουργών στους οποίους το κάθε επί μέρους πρόγραμμα απευθύνεται, ο αριθμός αυτών που καθορίζονται να μετάσχουν και το δικαστήριο ή η εισαγγελία, όπου υπηρετούν, γ. ο χρόνος, η διάρκεια και ο τόπος πραγματοποίησής του και δ. η μέθοδος. 3. Τα επί μέρους προγράμματα ολοκληρώνονται τουλάχιστον δύο μήνες πριν από την πραγματοποίησή τους, κοινοποιούνται στο Υπουργείο Δικαιοσύνης και αποστέλλονται στις δικαστικές υπηρεσίες, των οποίων οι λειτουργοί καθορίζονται να μετάσχουν, για περαιτέρω γνωστοποίηση. 4. Η Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών (ΕΣΔΙ) διοργανώνει έκτακτα προγράμματα επιμόρφωσης δικαστικών και εισαγγελικών λειτουργών, κατά παρέκκλιση των παρ. 1 έως 3 και των άρθρων 37 και 39, που αφορούν διατάξεις τυπικού νόμου, οι οποίες πρόκειται άμεσα να εφαρμοστούν από τα Δικαστήρια. Η σχετική απόφαση λαμβάνεται από τον Γενικό Διευθυντή της ΕΣΔΙ, ύστερα από γνώμη του αρμόδιου Διευθυντή Κατάρτισης και Επιμόρφωσης ή του νόμιμου αναπληρωτή του, ο οποίος έχει και την αποκλειστική ευθύνη της διαμόρφωσης και εκτέλεσης των ανωτέρω προγραμμάτων επιμόρφωσης. Όσοι επιλέγονται για την επιμόρφωση, συμμετέχουν σε ομάδες εργασίας («workshops») και λαμβάνουν βεβαίωση ευδόκιμης συμμετοχής από τον αρμόδιο Διευθυντή Κατάρτισης και Επιμόρφωσης ή τον νόμιμο αναπληρωτή του, ύστερα από απόφαση του δικαστικού λειτουργού που προεδρεύει



κάθε ομάδας εργασίας. Το προσωπικό υποστήριξης των ανωτέρω επιμορφωτικών προγραμμάτων επιλέγεται από τους υπαλλήλους της Σχολής. Τα έκτακτα προγράμματα επιμόρφωσης διεξάγονται με φυσική παρουσία στην έδρα της Σχολής και ειδικότερα σε χώρους της Εθνικής Σχολής Δικαστικών Λειτουργιών και του Κέντρου Διεθνούς και Ευρωπαϊκού Οικονομικού Δικαίου. Σε περίπτωση κατά την οποία δεν είναι δυνατή η διεξαγωγή τους με φυσική παρουσία, διενεργούνται μέσω διαδικτυακής εφαρμογής («webinars»). Στα υποχρεωτικά και προαιρετικά προγράμματα επιμόρφωσης του άρθρου 34 περιλαμβάνονται και τα έκτακτα προγράμματα επιμόρφωσης, στα οποία εφαρμόζονται αναλόγως τα άρθρα 35, 36, 38 και 40».

ΑΡΘΡΟ 17 ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΚΑΣΤΩΝ

Οι υποθέσεις του παρόντος εκδικάζονται από δικαστές, που έχουν παρακολουθήσει επιτυχώς τα ειδικά σεμινάρια επιμόρφωσης στην Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών (ΕΣΔΙ), σύμφωνα με τα άρθρα 33 και 34 του ν. 3689/2008 (Α' 164). Τα σεμινάρια του προηγούμενου εδαφίου δύναται να χρηματοδοτούνται από τον κρατικό προϋπολογισμό μέσω του Υπουργείου Δικαιοσύνης. Οι ειδικότεροι όροι και οι προϋποθέσεις της χρηματοδότησης καθορίζονται με κοινή απόφαση των Υπουργών Δικαιοσύνης και Οικονομικών. Η ως άνω επιμόρφωση διενεργείται από δικαστικούς λειτουργούς, καθηγητές Ανωτάτων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων (ΑΕΙ) και ειδικούς επιστήμονες, ιδίως ψυχολόγους και κοινωνικούς λειτουργούς. Στο αντικείμενο των σεμιναρίων περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, και οι διεθνείς συμβάσεις, ιδίως δε η Διεθνής Σύμβαση για τα δικαιώματα του παιδιού και η Σύμβαση του Συμβουλίου της Ευρώπης για την πρόληψη και την καταπολέμηση της βίας κατά των γυναικών και της ενδοοικογενειακής βίας (Σύμβαση Κωνσταντινούπολης).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ε' ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

ΑΡΘΡΟ 18 ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ Β' ΚΑΙ Γ' ΣΕ ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Τα Κεφάλαια Β' και Γ' εφαρμόζονται και στις εκκρεμείς υποθέσεις επί των οποίων δεν έχει εκδοθεί, μέχρι την έναρξη ισχύος του παρόντος, αμετάκλητη δικαστική απόφαση. Συμφωνίες των γονέων σχετικά με την άσκηση της γονικής μέριμνας, ή την επικοινωνία με το τέκνο που (Τεύχος Α' 81/21.05.2021 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ 7599) έχουν καταρτιστεί μέχρι την έναρξη ισχύος των Κεφαλαίων Β' και Γ' ισχύουν, εκτός αν το δικαστήριο προβεί σε διαφορετική ρύθμιση, ύστερα από αίτηση ενός εκ των γονέων, η οποία υποβάλλεται εντός προθεσμίας δύο (2) ετών από την έναρξη ισχύος του παρόντος.

ΑΡΘΡΟ 19 ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΗ ΔΙΑΤΑΞΗ ΓΙΑ ΤΑ ΤΕΚΝΑ ΠΟΥ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΗΚΑΝ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΙΣΧΥΟΣ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ

Το άρθρο 1515 του Αστικού Κώδικα (Α.Κ., π.δ. 456/1984, Α' 164) εφαρμόζεται και σε τέκνα που αναγνωρίστηκαν πριν από την έναρξη ισχύος του παρόντος. Το δεύτερο εδάφιο του άρθρου 18 εφαρμόζεται αναλόγως.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤ' ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

ΑΡΘΡΟ 20 ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΙΚΗ ΔΙΑΤΑΞΗ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΛΥΣΗΣ ΤΟΥ ΓΑΜΟΥ ΜΕ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΜΕΣΑ

Με κοινή απόφαση των Υπουργών Δικαιοσύνης και Ψηφιακής Διακυβέρνησης ορίζονται τα ειδικότερα ζητήματα που

αφορούν στην υλοποίηση των διαδικασιών του άρθρου 4.

ΑΡΘΡΟ 21 ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΙΚΗ ΔΙΑΤΑΞΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

Με απόφαση του Υπουργού Δικαιοσύνης ορίζονται οι προϋποθέσεις και η διαδικασία εγγραφής οικογενειακών διαμεσολαβητών στο μητρώο του άρθρου 15, καθώς και κάθε άλλο θέμα σχετικά με την κατάρτισή του.

ΑΡΘΡΟ 22 ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΙΚΗ ΔΙΑΤΑΞΗ ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

Με κοινή απόφαση των Υπουργών Δικαιοσύνης και Οικονομικών καθορίζονται οι ειδικότεροι όροι και οι προϋποθέσεις της χρηματοδότησης των επιμορφωτικών σεμιναρίων του άρθρου 17.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ζ' ΕΠΕΙΓΟΥΣΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΝΟΜΗ ΤΗΣ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΚΑΙ ΤΗ ΘΗΤΕΙΑ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΩΝ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΡΧΩΝ

ΑΡΘΡΟ 23 ΛΥΣΗ ΚΑΤΑ ΔΕΚΑ (10) ΤΩΝ ΟΡΓΑΝΙΚΩΝ ΘΕΣΕΩΝ ΣΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΚΑΙ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΩΝ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Στο άρθρο 358 του ν. 4700/2020 (Α' 127) προστίθεται νέα παρ. 1Α ως εξής: «1Α. Για τη στελέχωση του Γραφείου Συλλογής και Επεξεργασίας Δικαστικών Στατιστικών Στοιχείων (JustStat) συστήνονται στο Υπουργείο Δικαιοσύνης δέκα (10) οργανικές θέσεις προσωπικού με σχέση εργασίας δημοσίου δικαίου και κατανέμονται κατά κατηγορία και κλάδο, ως εξής: ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ/ΚΛΑΔΟΣ ΑΡ. ΟΡΓΑΝΙΚΩΝ ΘΕΣΕΩΝ Α. Κατηγορία Πανεπιστημιακής Εκπαίδευσης (ΠΕ 5 Κλάδος Στατιστικών 2 Κλάδος Διοικητικού - Οικονομικού 1 Κλάδος Οικονομολόγων 1 Κλάδος Πληροφορικής 1 Β. Κατηγορία Τεχνολογικής Εκπαίδευσης (ΤΕ) 3 Κλάδος Στατιστικών 1 Κλάδος Διοικητικού - Λογιστικού 1 Κλάδος Πληροφορικής 1 Γ. Κατηγορία Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης (ΔΕ) 2 Κλάδος Στατιστικών 1 Κλάδος Διοικητικού - Λογιστικού 1 Σύνολο θέσεων Προσωπικού Δημοσίου Δικαίου 10».

ΑΡΘΡΟ 24 ΠΡΟΔΩΓΓΕΣ ΑΝΩΤΑΤΩΝ ΔΙΚΑΣΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΩΝ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡ. 9, 10 ΚΑΙ 11 ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 77 ΤΟΥ Ν. 1756/1988 1.

Οι παρ. 9, 10 και 11 του άρθρου 77 του ν. 1756/1988 (Α' 35)

αντικαθίστανται ως εξής: «9. Σε αντιπρόεδρο του Αρείου Πάγου προάγεται αρεοπαγίτης με δύο (2) τουλάχιστον έτη υπηρεσίας στον βαθμό αυτόν. 10. Σε πρόεδρο του Αρείου Πάγου προάγεται αντιπρόεδρος του Αρείου Πάγου ή αρεοπαγίτης που έχει τρία (3) τουλάχιστον έτη υπηρεσίας στον βαθμό του αρεοπαγίτη. 11. Σε εισαγγελέα του Αρείου Πάγου προάγεται αντιπρόεδρος του Αρείου Πάγου και αρεοπαγίτης ή αντεισαγγελέας του Αρείου Πάγου με δύο (2) τουλάχιστον έτη υπηρεσίας στους βαθμούς αυτούς».

ΑΡΘΡΟ 25 ΘΗΤΕΙΑ ΜΕΛΩΝ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΡΧΩΝ

Το έβδομο εδάφιο της παρ. 2 του άρθρου 3 του ν. 3051/2002 (Α' 220), ως προς τη θητεία μελών Ανεξάρτητων Αρχών που διορίζονται σε περίπτωση θανάτου, παραίτησης, έκπτωσης ή με οποιονδήποτε τρόπο απώλειας της ιδιότητας του μέλους Ανεξάρτητης Αρχής, καταλαμβάνει και τα ήδη υπηρετούντα μέλη των Ανεξάρτητων Αρχών.

ΑΡΘΡΟ 26 ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΙΣΧΥΟΣ ΤΟΥ ΠΙΝΑΚΑ ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΩΝ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΛΗΨΗ ΔΟΚΙΜΩΝ ΕΙΡΗΝΟΔΙΚΩΝ Δ' ΤΑΞΗΣ

Η ισχύς του Πίνακα Επιτυχόντων του Διαγωνισμού για την πρόσληψη δόκιμων Ειρηνοδικών Δ' τάξης, που δημοσιεύθηκε στις 9.2.2016 (Γ' 81), παρατείνεται έως τη 16η Σεπτεμβρίου 2022 και οι κενές θέσεις Ειρηνοδικών που ανακύπτουν μέχρι την ως άνω ημερομηνία πληρούνται από τον πίνακα αυτόν. 7600 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ Τεύχος Α' 81/21.05.2021.

ΑΡΘΡΟ 27 ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗΣ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΤΕΛΩΝ, ΠΑΡΑΒΟΛΩΝ ΚΑΙ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΩΣ ΠΡΟΣ ΔΙΚΑΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Με κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομικών, Δικαιοσύνης και Ψηφιακής Διακυβέρνησης και για το χρονικό διάστημα από 1ης.6.2021 έως 31.8.2021, δύναται να τροποποιείται η διαδικασία έκδοσης πιστοποιητικών, βεβαιώσεων, λοιπών διοικητικών εγγράφων, και αντιγράφων δικαστικών αποφάσεων, καθώς και να αναστέλλεται η υποχρέωση καταβολής τελών, παραβόλων και εισφορών που απαιτούνται για την έκδοση των ως άνω εγγράφων.

ΑΡΘΡΟ 28 ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΜΑΔΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΟΥ Ο.Σ.Δ.Δ.Υ.Π.Π. - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 29 ΤΟΥ Ν. 4587/2018

Το άρθρο 29 του ν. 4587/2018 (Α' 218) αντικαθίσταται ως εξής: «Άρθρο 29: 1. Με απόφαση του Υπουργού Δικαιο-

σύννης συγκροτείται Ομάδα Διοίκησης Έργου (Ο.Δ.Ε.), που αποτελείται από την Κεντρική Ομάδα και τις επιμέρους Ομάδες Εργασίας. Ως έδρα της Ο.Δ.Ε. μπορεί να οριστεί οποιοδήποτε δικαστικό κατάστημα της Περιφέρειας της Αθήνας ή η έδρα του Υπουργείου Δικαιοσύνης. Με απόφαση του Υπουργού Δικαιοσύνης μπορούν να συγκροτούνται Υποομάδες Εργασίας. Σκοπός της Ο.Δ.Ε. είναι ο συντονισμός, η διοίκηση, η παρακολούθηση και η διασφάλιση της λειτουργίας και επέκτασης του έργου "Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Δικαστικών Υποθέσεων Πολιτικής και Ποινικής Δικαιοσύνης - Ο.Σ.Δ.Δ.Υ.Π.Π.". 2. Η Κεντρική Ομάδα και οι Ομάδες εργασίας απαρτίζονται από δικαστικούς υπαλλήλους που διαθέτουν τις κατά περίπτωση απαιτούμενες ειδικές ή τεχνικές γνώσεις ή εμπειρία, από δικαστικούς ή εισαγγελικούς λειτουργούς που συμμετέχουν σε αυτές, σύμφωνα με τον Κώδικα Οργανισμού Δικαστηρίων και Δικαστικών Λειτουργών και από υπαλλήλους του Υπουργείου Δικαιοσύνης. Στην Κεντρική Ομάδα συμμετέχουν και ένας εκπρόσωπος του Γραφείου του Υπουργού Δικαιοσύνης, ένας εκπρόσωπος του γραφείου του Γενικού Γραμματέα Δικαιοσύνης και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων και ένας εκπρόσωπος του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης. Μέλη των υποομάδων εργασίας, τακτικά και αναπληρωματικά, ορίζονται πρόσωπα που διαθέτουν τις κατά περίπτωση απαιτούμενες ειδικές νομικές ή τεχνικές γνώσεις ή εμπειρία και ιδίως, μέλη ΔΕΠ, δικηγόροι, ειδικοί πληροφορικής και ηλεκτρονικών υπολογιστών με ειδικευση στη νομική πληροφορική ή σε συναφές αντικείμενο, υπηρεσιακοί παράγοντες του Υπουργείου Δικαιοσύνης, του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης ή άλλων συναφών με το αντικείμενο υπηρεσιών, καθώς και δικαστικοί ή εισαγγελικοί λειτουργοί και υπάλληλοι. Τη γενική διεύθυνση και τον συντονισμό της Κεντρικής Ομάδας, των Ομάδων και Υποομάδων εργασίας έχει ο διευθύνων την Κεντρική Ομάδα εργασίας που είναι ο Γενικός Γραμματέας Δικαιοσύνης και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων. 3. Με απόφαση του Υπουργού Δικαιοσύνης συγκροτείται Νομοπαρασκευαστική Επιτροπή. Στην Επιτροπή αυτή παραπέμπονται ζητήματα που έχουν προηγουμένως διαπιστωθεί από την Κεντρική Ομάδα εργασίας και τον Υπουργό Δικαιοσύνης, τα οποία αφορούν απαιτήσεις νομοθετικής προσαρμογής και επεξεργασίας για τη βέλτιστη αξιοποίηση και την ομοιόμορφη εφαρμογή του έργου "Ο.Σ.Δ.Δ.Υ.Π.Π.". Μέλη της ως άνω Επιτροπής, τακτικά και αναπληρωματικά, ορίζονται πρόσωπα που διαθέτουν τις κατά περίπτωση απαιτούμενες ειδικές νομικές ή τεχνικές γνώσεις ή εμπειρία και ιδίως, μέλη ΔΕΠ, δικηγόροι, ειδικοί πληροφορικής και ηλεκτρονικών υπολογιστών με ειδικευση στη νομική πληροφορική ή σε συναφές αντικείμενο, υπηρεσιακοί παράγοντες του Υπουργείου Δικαιοσύνης, του Υπουργείου Ψηφιακής Δι-

ακυβέρνησης ή άλλων συναφών με το αντικείμενο υπηρεσιών, καθώς και δικαστικοί ή εισαγγελικοί λειτουργοί. Χρέη γραμματέα της Επιτροπής ασκεί υπάλληλος του Υπουργείου Δικαιοσύνης. 4. Οι αρμοδιότητες της Κεντρικής Ομάδας έργου αφορούν τη διοίκηση των Ομάδων και Υποομάδων εργασίας με τρόπο αποτελεσματικό, ώστε τα μέλη της Κεντρικής Ομάδας να μπορούν λόγω της θέσης ή/και της εμπειρίας τους να επεξεργαστούν, να κατευθύνουν και να συντονίσουν το σύνολο των δράσεων. Η συγκεκριμένη Ομάδα, με διαρκή παρουσία, καθοδηγεί τις Ομάδες και Υποομάδες εργασίας, προκειμένου να μην υπάρχουν καθυστερήσεις και αλληλοεπικαλύψεις. Επιπλέον, φροντίζει ώστε η διαχείριση της μετάβασης για τους εμπλεκόμενους φορείς να είναι όσο το δυνατόν ακώλυτη, λειτουργώντας ως κεντρικός κόμβος. Οι αρμοδιότητες των Ομάδων εργασίας αφορούν την υλοποίηση και διαχείριση τεχνικών και επιχειρησιακών ζητημάτων του έργου "Ο.Σ.Δ.Δ.Υ.Π.Π.". Οι αρμοδιότητες των Υποομάδων εργασίας αφορούν την υποβοήθηση του έργου της Κεντρικής Ομάδας και των Ομάδων εργασίας. Με απόφαση του Υπουργού Δικαιοσύνης καθορίζονται λεπτομερώς οι επιμέρους αναλυτικές αρμοδιότητες της Κεντρικής Ομάδας, των Ομάδων και Υποομάδων εργασίας και κάθε άλλο αναγκαίο ειδικότερο ζήτημα. Για την αποτελεσματικότερη άσκηση των αρμοδιοτήτων τους, οι Ομάδες εργασίας διακρίνονται σε: α) Ομάδα Λειτουργίας/Υποστήριξης Κεντρικών Συστημάτων, Δικτύων και Υποδομών Data Centers. β) Ομάδα Λειτουργίας/Υποστήριξης Βάσεων Δεδομένων και Εφαρμογών. γ) Ομάδα Υποστήριξης Ροών εργασίας Πολιτικής Διαδικασίας. δ) Ομάδα Υποστήριξης Ροών εργασίας Ποινικής Διαδικασίας. ε) Ομάδες Τοπικών Διαχειριστών, στους σαράντα έναν (41) Φορείς Λειτουργίας του έργου αρχικά και σε όλη τη Χώρα στη συνέχεια, με εκπαίδευση στο νέο σύστημα, οι οποίοι συνεργάζονται με τις ανωτέρω Ομάδες και ακολουθούν τις οδηγίες τους. Με απόφαση του Υπουργού Δικαιοσύνης μπορούν να συστήνονται ομάδες και υποομάδες εργασίας με ειδικότερο αντικείμενο. Τεύχος Α' 81/21.05.2021 ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ 7601 5.α) Οι δικαστικοί και εισαγγελικοί λειτουργοί που δύνανται να διευθύνουν τις Ομάδες και Υποομάδες εργασίας είναι οι κάτωθι: αα) Δικαστικός λειτουργός, μέλος του Αρείου Πάγου. ββ) Εισαγγελικός λειτουργός, μέλος της Εισαγγελίας του Αρείου Πάγου. γγ) Εφέτης. δδ) Εισαγγελέας ή αντεισαγγελέας εφετών. εε) Πρόεδρος πρωτοδικών ή πρωτοδίκης. στστ) Εισαγγελέας ή αντεισαγγελέας πρωτοδικών. ζζ) Ειρηνοδίκης. β) Η Κεντρική Ομάδα εργασίας στελεχώνεται από δικαστικούς υπαλλήλους και διοικητικούς υπαλλήλους με ειδικότητα πληροφορικής (ΠΕ, ΤΕ) ή εμπειρία σε θέματα μηχανογράφησης ποινικής και πολιτικής Δικαιοσύνης, και από δικαστικούς υπαλλήλους με ειδικότητα γραμματέων



συμβουλίου του Αρείου Πάγου, ύστερα από αίτηση του δικαστικού υπαλλήλου που έχει οριστεί ως μέλος της Κεντρικής Ομάδας και των Ομάδων εργασίας, είναι δυνατή η απόσπασή του στην υπηρεσία όπου εδρεύει η Ο.Δ.Ε. Η πλήρης ή μερική ανάθεση καθηκόντων κατά την παρ. 6 και η απόσπαση δικαστικού υπαλλήλου κατά το προηγούμενο εδάφιο καταλαμβάνει και τους δόκιμους δικαστικούς υπαλλήλους. 8. Για την υλοποίηση και υποβοήθηση της Ο.Δ.Ε. διατίθενται οι υποδομές (εξοπλισμός, δίκτυα, εγκαταστάσεις) και τα αναλώσιμα του Υπουργείου Δικαιοσύνης και των εμπλεκόμενων δικαστικών υπηρεσιών. Η Κεντρική Ομάδα, οι Ομάδες και Υποομάδες εργασίας μπορούν να συνεδριάζουν στην Κεντρική Υπηρεσία του Υπουργείου Δικαιοσύνης».

ΑΡΘΡΟ 29 ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΓΚΛΗΜΑΤΟΣ - ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 35 ΤΟΥ Ν. 4620/2019

Τροποποιούνται το πρώτο εδάφιο της παρ. 1 και το δεύτερο εδάφιο της παρ. 2 του άρθρου 35 του ν. 4620/2019 (Α' 96) και το άρθρο 35 διαμορφώνεται ως εξής: «Άρθρο 35. Καθήκοντα εισαγγελέων οικονομικού εγκλήματος. 1. Οι εισαγγελείς οικονομικού εγκλήματος, οι αναπληρωτές τους και οι εισαγγελικοί λειτουργοί που τους συνεπικουρούν, διενεργούν προκαταρκτική εξέταση είτε αυτοπροσώπως είτε παραγγέλλοντας σχετικά τους γενικούς ή ειδικούς ανακριτικούς υπαλλήλους, για τη διακρίβωση τυχόν τέλεσης μείζονος ποινικής απαξίας, κατά την κρίση του Προϊσταμένου του Τμήματος Οικονομικού Εγκλήματος, φορολογικών, οικονομικών και οποιωνδήποτε άλλων συναφών εγκλημάτων, εφόσον αυτά τελούνται σε βάρος του Ελληνικού Δημοσίου, οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή βλάπτουν σοβαρά την εθνική οικονομία. Επίσης, στην αρμοδιότητά τους υπάγονται τα κακούργηματα που τελούν Υπουργοί ή Υφυπουργοί και δεν καταλαμβάνονται από

τις ρυθμίσεις της παρ. 1 του άρθρου 86 του Συντάγματος, καθώς και τα κακουργήματα που τελούν, κατά την άσκηση των καθηκόντων τους ή επωφελοόμενοι από την ιδιότητά τους, βουλευτές, μέλη του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου που εκπροσωπούν την Ελλάδα, γενικοί και ειδικοί γραμματείς της Κυβέρνησης, διοικητές, υποδιοικητές ή πρόεδροι διοικητικών συμβουλίων ή διευθύνοντες σύμβουλοι ή εντεταλμένοι σύμβουλοι νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και αιρετά μονοπρόσωπα όργανα των οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης, κάθε υπάλληλος κατά την έννοια της περ. α' του άρθρου 13 Π.Κ. και όσοι υπηρετούν μόνιμα ή πρόσκαιρα και με οποιαδήποτε ιδιότητα ή σχέση: α) σε νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου που ιδρύθηκαν από το Δημόσιο και από νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου, εφόσον τα ιδρυτικά νομικά πρόσωπα συμμετέχουν στη διοίκησή τους ή τα νομικά αυτά πρόσωπα είναι επιφορτισμένα με εκτέλεση κρατικών προγραμμάτων οικονομικής ανασυγκρότησης ή ανάπτυξης και β) σε νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου, στα οποία, κατά τις κείμενες διατάξεις, μπορούν να διατεθούν από το Δημόσιο και από νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου επιχορηγήσεις ή χρηματοδοτήσεις, ακόμη και αν οι υπάιτιοι έχουν παύσει να φέρουν την ιδιότητα αυτήν, εφόσον αυτά σχετίζονται με επιδίωξη οικονομικού οφέλους των ίδιων ή τρίτων ή την πρόκληση βλάβης στο Δημόσιο, νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου ή οργανισμούς τοπικής αυτοδιοίκησης ή στα ανωτέρω νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου.

2. Με την επιφύλαξη της παρ. 3, ο Προϊστάμενος Εισαγγελέας του Τμήματος Οικονομικού Εγκλήματος έχει την εποπτεία, καθοδήγηση και τον συντονισμό των ενεργειών των γενικών κατά την περ. α' της παρ. 1 του άρθρου 31 και ειδικών ανακριτικών υπαλλήλων, ιδίως δε υπαλλήλων του Σώματος Δίωξης Οικονομικού Εγκλήματος (Σ.Δ.Ο.Ε.), της Διεύθυνσης Ερευνών Οικονομικού Εγκλήματος (Δ.Ε.Ο.Ε.) και της Διεύθυνσης Οικονομικής Αστυνομίας, σε σχέση με τις υποθέσεις, των οποίων οι ως άνω υπάλληλοι έχουν επιληφθεί ως ανακριτικοί υπάλληλοι, στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων τους. Ο Προϊστάμενος Εισαγγελέας του Τμήματος Οικονομικού Εγκλήματος ενημερώνεται για όλες τις καταγγελίες ή πληροφορίες που περιέχονται στις υπηρεσίες του προηγούμενου εδαφίου για εγκλήματα της αρμοδιότητάς του, αξιολογεί και διερευνά τις πληροφορίες αυτές, καθώς και κάθε άλλη σχετική είδηση που περιέχεται σε γνώση του με οποιονδήποτε τρόπον και μέσο προτάσσοντας εκείνες τις υποθέσεις που βλάπτουν σοβαρά τα συμφέροντα του Ελληνικού Δημοσίου και της Ευρωπαϊκής Ένωσης και επιλύοντας ζητήματα σύγκρουσης αρμοδιότητας μεταξύ των εισαγγελιών οικονομικού εγκλήματος και των κατά τόπους εισαγγελιών πλημμελειοδικών. Αν η καταγγελία, πληροφορία ή είδηση δεν στηρίζεται στον νόμο ή είναι προφανώς αβάσιμη στην ουσία της ή ανεπί-

δεκτη δικαστικής εκτίμησης, τη θέτει στο αρχείο. 3. Ειδικά, για τους υπαλλήλους της Ανεξάρτητης Αρχής Δημοσίων Εσόδων (Α.Α.Δ.Ε.) η διενέργεια προκαταρκτικής εξέτασης παραγγέλλεται αποκλειστικά και μόνο στους τελωνειακούς υπαλλήλους και τους υπαλλήλους της Διεύθυνσης Εσωτερικών Υποθέσεων και μόνο για υποθέσεις που εμπίπτουν στις ελεγκτικές τους αρμοδιότητες. Οι λοιποί υπάλληλοι της Α.Α.Δ.Ε. που έχουν προανακριτικά καθήκοντα σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία, διενεργούν προκαταρκτική εξέταση, κατόπιν εισαγγελικής παραγγελίας που εκδίδεται μόνο μετά από αίτημα της ελεγκτικής υπηρεσίας της Α.Α.Δ.Ε. στην οποία ανήκουν προς τον εισαγγελέα οικονομικού εγκλήματος. Με την επιφύλαξη του προηγούμενου εδαφίου, οι εισαγγελείς οικονομικού εγκλήματος και οι λοιποί εισαγγελείς δεν παραγγέλλουν στις υπηρεσίες και το προσωπικό της Α.Α.Δ.Ε. τη διενέργεια προκαταρκτικής εξέτασης ούτε διαβιβάζουν με οποιαδήποτε διαδικασία εντολές ή αιτήματα διενέργειας φορολογικών ελέγχων. Η εκτέλεση των ανωτέρω εισαγγελικών παραγγελιών ανατίθεται σε υπηρεσία εκτός της Α.Α.Δ.Ε. με ειδικούς προανακριτικούς υπαλλήλους, που εποπτεύονται από εισαγγελέα οικονομικού εγκλήματος και με αρμοδιότητα την έρευνα τέλεσης εγκλημάτων φοροδιαφυγής ή λοιπών οικονομικών αδικημάτων. 4. Μετά το πέρας της προκαταρκτικής εξέτασης ο εισαγγελέας οικονομικού εγκλήματος είτε παραγγέλλει στον αρμόδιο εισαγγελέα πρωτοδικών την κίνηση ποινικής δίωξης είτε αρχειοθετεί την υπόθεση. 5. Οι εισαγγελείς οικονομικού εγκλήματος υποστηρίζονται στο έργο τους από αριθμό ειδικών επιστημόνων που κρίνεται αναγκαίος για τη διενέργεια της προκαταρκτικής εξέτασης. Οι ειδικοί αυτοί επιστήμονες συνεπικουρούν με κάθε πρόσφορο τρόπο τους εισαγγελείς οικονομικού εγκλήματος, καθώς και τους γενικούς και ειδικούς προανακριτικούς υπαλλήλους για την ακριβέστερη διάγνωση και κρίση γεγονότων για τα οποία απαιτούνται ειδικές γνώσεις επιστήμης και τέχνης. Ο ορισμός των προσώπων αυτών γίνεται με πράξη του προϊσταμένου εισαγγελέα του Τμήματος Οικονομικού Εγκλήματος μεταξύ αυτών που υπηρετούν στον ευρύτερο δημόσιο τομέα, σε εξαιρετικές δε περιπτώσεις και από τον ιδιωτικό τομέα, εφόσον στο Δημόσιο δεν υπηρετούν πρόσωπα με τις γνώσεις αυτές, εφαρμόζονται δε αναλόγως ως προς αυτούς τα άρθρα 188 έως 193».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Η' ΕΝΑΡΞΗ ΙΣΧΥΟΣ

ΑΡΘΡΟ 30 ΕΝΑΡΞΗ ΙΣΧΥΟΣ

Η ισχύς του παρόντος αρχίζει από τις 16.9.2021, εξαιρουμένων των άρθρων 4, 16, 17, 20, 21, 22 και του Κεφαλαίου Ζ', η ισχύς των οποίων αρχίζει από τη δημοσίευση του παρόντος. **NAI**



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.

Όταν μεγαλώνουμε παιδιά με Συναισθηματική Νοημοσύνη

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

Ολοι έχουμε ακούσει τον όρο Συναισθηματική Νοημοσύνη (ΣΝ), αλλιά λίγοι γνωρίζουμε πως πρόκειται για μια μορφή ευφυΐας η οποία είναι επίκτητη, που σημαίνει πως διδάσκεται και αναπτύσσεται. Με απλά λόγια, η ΣΝ μας επιτρέπει να μπορούμε να αντιληφθούμε τα συναισθήματά μας, τα συναισθήματα των άλλων, να διαχειριστούμε αυτά τα συναισθήματα και να δράσουμε



προς όφελός μας, προς όφελος των άλλων και προς όφελος της κατάστασης. Δηλαδή, να βρεθούμε σε μια κατάσταση όπου όλοι αισθάνονται κερδισμένοι (win - win situation).

Για ποιο λόγο θα έπρεπε να ενδιαφέρει τους γονείς να εκπαιδεύουν στη ΣΝ και να την αξιοποιήσουν στην παιδαγωγική τους πρακτική με τα παιδιά τους;

Είναι απλό. Οι γονείς ενδιαφέρονται να δουν τα παιδιά τους να μεγαλώνουν πιστεύοντας στον εαυτό τους και στις δυνάμεις τους ώστε να αξιοποιήσουν στον μέγιστο δυνατό βαθμό τα ταλέντα τους και να καταφέρουν να ζήσουν μια ισορροπημένη και ευτυχισμένη ζωή. Οι έρευνες έχουν αποδείξει πως τα άτομα που τα καταφέρνουν καλύτερα και πετυχαίνουν στη ζωή δεν είναι τα ευφυή άτομα, αλλιά τα συναισθηματικά ευφυή άτομα. Δηλαδή, εκείνα που μπορούν να έχουν εναισθησία (να γνωρίζουν τι ακριβώς τους συμβαίνει) και ενσυναίσθηση (να μπορούν να διακρίνουν αυτό που συμβαίνει στον άλλον).

Πολύ συχνά οι γονείς πέφτουν στην παγίδα να θεωρούν πως απαιτώντας από το παιδί τους να βάλει υψηλούς στόχους θα το κάνουν να πάει μπροστά, όπως επίσης ότι αν το σκληραγωγήσουν θα καταφέρει να αντεπεξέλθει καλύτερα στα δύσκολα της ενήλικης ζωής. Αυτοί είναι δύο μύθοι που πολλές φορές μπορεί να φέρουν το αντίθετο από το επιθυμητό αποτέλεσμα και να οδηγήσουν ένα παιδί στην αντιδραστικότητα (ανυπακοή) ή και στην καθήλωση (κλείσιμο στον εαυτό).

Μερικές απλές συμβουλές για να προκαλέσουν οι γονείς την ανάπτυξη της συναισθηματικής ευφυΐας στα παιδιά τους:

Συνήθως οι γονείς εκπαιδεύουν τα παιδιά μέσα από τις ανταμοιβές και τις τιμωρίες. Κανένα από τα δύο δεν τροφοδοτεί τη συναισθηματική ευφυΐα στα παιδιά γιατί δεν διδάσκονται απολύτως τίποτε από το να μπορούν να διαβάσουν τον εαυτό τους ή τους άλλους. Το μόνο που καταφέρνουν οι γονείς μ' αυτές τις μεθόδους είναι να κάνουν παιδιά υπάκουα ή αντιδραστικά. Αυτό σημαίνει πως ως ενήλικες είτε θα έχουν την τάση να σκύβουν το κεφάλι είτε να αντιστέκονται και να διαμαρτύρονται αντί να συνεργάζονται.

Αυτό που χρειάζονται τα παιδιά για να μπορέσουν να αναπτυχθούν συναισθηματικά και να αποκτήσουν δεξιό-

τητες ΣΝ είναι κατ' αρχάς να σεβαστούν οι γονείς τους τα συναισθήματά τους. Σε ένα παιδί που έβαλε τα κλάματα δεν λέμε ποτέ «άσε τις κλάψες» ή «δεν θα με τουμπάρεις εσύ με τα δάκρυα»! Αντιθέτως, ακόμη και αν πιστεύουμε πως το παιδί προσπαθεί να μας χειριστεί, λέμε «σε βλέπω να κλάις, άρα κάτι σοβαρό σου συμβαίνει». Μ' αυτό τον τρόπο δείχνουμε σεβασμό στο παιδί και του διδάσκουμε να σέβεται το ίδιο τα συναισθήματά του. Όταν ένα παιδί φοβάται, δεν το βαφτίζουμε φοβιτσιάρη και δεν του λέμε ποτέ «τα δυνατά παιδιά δεν φοβούνται»! Αντιθέτως, του λέμε «καταλαβαίνω ότι φοβάσαι, κι εγώ κάποιες φορές φοβάμαι, τι λες να κάνεις για το φόβο σου, τι χρειάζεσαι». Μ' αυτόν τον τρόπο διδάσκουμε στο παιδί πως ο φόβος είναι ένα φυσιολογικό συναίσθημα, πως συμβαίνει σε όλους κάποιες φορές και κυρίως πως το παιδί έχει επιλογές για το πώς θα διαχειριστεί το φόβο του.

Ένα άλλο βασικό εργαλείο για τους γονείς που επιθυμούν να μεγαλώσουν παιδιά με ΣΝ είναι να εντάξουν στο λεξιλόγιό τους το NAI και να αφαιρέσουν το όχι και το αλλιά. Ο ανθρώπινος εγκέφαλος παραμένει δεκτικός όταν ακούει θετικά μηνύματα, ενώ όταν ακούει αρνητικά μηνύματα βάζει το άτομο σε άμυνα. Όταν ο εγκέφαλος ακούει τη λέξη «αλλιά», μπερδεύεται γιατί το αλλιά αναιρεί το πρώτο συνθετικό του μηνύματος. Π.χ.: Είσαι καλός μαθητής αλλιά δεν προσπαθείς αρκετά!

Ένα τρίτο και πολύ σημαντικό στοιχείο για την ενίσχυση της ΣΝ στα παιδιά είναι να εκφράζουν οι γονείς την αγάπη τους σ' αυτά χωρίς όρους, χωρίς αλλιά, ελεύθερα και συχνά. Τα παιδιά δεν κινδυνεύουν να γίνουν μαμόθρεφτα επειδή τα αγαπούν οι γονείς τους. Όσο πιο πολύ ξαφνιάζουμε ένα παιδί με την εκδήλωση της αγάπης μας μέσα από λόγια και χάδια τόσο πιο πολύ το βοηθάμε να πιστέψει στον εαυτό του. Η αγάπη πρέπει να εκδηλώνεται απλά χωρίς υπερβολές (π.χ. παιδαρά μου, κουκλάρα μου κ.τ.λ.) και χωρίς όρους και ανταλλάγματα (π.χ. αν είσαι καλό παιδί θα σε πάω βόλτα, αν φέρεις καλό βαθμό θα σ' αγαπάω κ.τ.λ.).

Τα παιδιά μας μπορούν να λάβουν ανιδιοτελή αγάπη μόνο από εμάς τους γονείς τους. Στη ζωή τους θα βρεθούν πολλοί στο δρόμο τους που θα τα κρίνουν και θα τα απειλήσουν. Δεν χρειάζεται να το κάνουμε κι εμείς. Εμείς οι γονείς



ας κάνουμε αυτό που κανείς άλλος δεν μπορεί να κάνει. Ας τους δείχνουμε την αγάπη μας.

Ένα παιδί που έχει χορτάσει αγάπη έχει μεγαλύτερα αποθέματα για να αντιμετωπίσει τις δυσκολίες της ζωής.

Ένα παιδί που έχει εισπράξει σεβασμό από τους γονείς του, σέβεται τον εαυτό του και φροντίζει σωστά τον εαυτό του.

Ένα παιδί που έχει διαπαιδαγωγηθεί με NAI γίνεται ένας θετικός και άξιος ενήλικος που μπορεί να συνεργαστεί και να εξελιχθεί. **NAI**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας και συγγραφέας. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια και συντονίστρια θεραπευτικών ομάδων. Μέσα από τα σεμινάρια της «Μεγαλώνοντας παιδιά με Συναισθηματική Νοημοσύνη» έχει βοηθήσει πολλούς γονείς

να βγουν από τις παγίδες που δημιουργεί το άγχος της επιτυχίας και να μεγαλώσουν παιδιά με ψυχική υγεία και ψυχικά αποθέματα. Μπορείτε να επισκεφθείτε τον ιστότοπό της www.smaroula.gr και να δείτε μια σειρά από ενδιαφέροντα και χρήσιμα videos.

INTERAMERICAN για το ΠΑΙΔΙ Ασφαλιστική, κοινωνική, εκπαιδευτική μέριμνα και φροντίδα!

Η INTERAMERICAN ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ

Η INTERAMERICAN έχει μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα προσέγγιση για την ασφάλιση υγείας του παιδιού, μέσα από το μηχανισμό του Συστήματος Υγείας «Bewell». Η υγεία αποτελεί την πιο ευαίσθητη περιοχή και η ανάγκη κάλυψης είναι αυτονόητη, γιατί «τα παιδιά δεν υπάρχουν μόνο για να απολαμβάνουν το παιχνίδι».

Με το Σύστημα Υγείας Bewell, που στη σύνθεση των καλύψεων μοιάζει πολύ στο παιδικό παιχνίδι «Lego», ο εξειδικευμένος στις ασφαλίσεις υγείας παιδιών ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να δημιουργήσει, μαζί με τους γονείς, τον κατάλληλο συνδυασμό που θα καλύψει τις ανάγκες ενός παιδιού σε κάθε ηλικία. Παροχή την παροχή, γίνεται η επιλογή για οποιαδήποτε ανάγκη. Με γνώμονα και τις οικονομικές δυνατότητες της οικογένειας, κτίζεται ένα πρόγραμμα ακριβώς στα μέτρα της.

Το Bewell και για τα παιδιά χαρακτηρίζεται ως ολιστικό, ευέλικτο και απόλυτα πολυμορφικό γιατί:

- Καλύπτει τα έξοδα του πρώτου έτους για τις επισκέψεις στον παιδίατρο επιλογής της οικογένειας (είναι ένα πάγιο έξοδο για μια οικογένεια κατά τον πρώτο χρόνο ζωής του παιδιού).
- Προσφέρει οικογενειακή ηρεμία, γιατί καλύπτει πλήρως το επείγον περιστατικό.
- Παρέχει υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας μέσα από τις ιδιότητες, σύγχρονες υποδομές των πολυιατρείων Medifirst και της Αθηνναϊκής Κλινικής στην Αττική.
- Εξασφαλίζει κάλυψη παντού, σε οποιοδήποτε νοσο-

κομείο, χωρίς καμία συμμετοχή της οικογένειας στα υψηλά έξοδα νοσηλείας.

■ Παρέχει υγειονομική μεταφορά καθ' όλο το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, μέσω των ιδιόκτητων ασθενοφόρων, ελικοπτερου και υγειονομικού αεροπλάνου (αχρείαστα να είναι) εντελώς δωρεάν.

Ακόμη, μέσω από οικογενειακές εκπτώσεις που μπορούν να φθάσουν έως το 30%, με το Bewell μπορεί να καλυφθεί διαφορετικά το κάθε μέλος της οικογένειας με το ίδιο συμβόλαιο.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η εταιρεία διαθέτει τέσσερα προγράμματα Ζωής και Εισοδήματος με τη δυνατότητα να συμπεριλαμβάνονται σε ενιαίο συμβόλαιο του οικοσυστήματος Bewell, αν οι γονείς θέλουν να προσθέσουν αποταμιευτική μέριμνα για το μέλλον του παιδιού.

Η ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΖΗΤΗΜΑ ΕΥΘΥΝΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN αναγνωρίζεται για την ανάπτυξη πλήθους πρωτοβουλιών Εταιρικής Ευθύνης, στο πλαίσιο ενός σχεδίου μακράς πνοής και μεγάλου εύρους («Πράξεις Ζωής») από το 2003, που συνδέεται με τις επιταγές της σύγχρονης υπεύθυνης επιχειρηματικότητας και ευρύτερα της βιώσιμης ανάπτυξης, με απόδοση αξίας στην κοινωνία. Ενδεικτικά, περιγράφονται στη συνέχεια ορισμένες σχέσεις που έχει αναπτύξει ο οργανισμός με κοινωνικούς φορείς και ΜΚΟ για το παιδί, κατά τη διάρκεια της τελευταίας 15ετίας:



ΜΕ «ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ»

Η εταιρεία χορηγεί την ασφάλιση του στόλου 124 οχημάτων διαφόρων χρήσεων (αυτοκινήτων, δικύκλων, ασθενοφόρων, ηλεωφορείων, 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. Η παρεχόμενη υποστήριξη είναι πολυετής, ανανεώνεται με επιπλέον προσθήκες κάθε χρόνο. Ας σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN -με εξαίρεση την τελευταία περίοδο των περιοριστικών μέτρων της πανδημίας- καλύπτει ασφαλιστικά και όλες τις εκδηλώσεις εορταστικών πωλήσεων που πραγματοποιεί ο οργανισμός σε δημόσιους χώρους.

ΜΕ ΤΗΝ ACTIONAID ΕΛΛΑΔΟΣ

Μέσα από το πρόγραμμα «Αναδοχή της ActionAid», η INTERAMERICAN έχει συνεισφέρει στις δράσεις του οργανισμού σε 17 χώρες και 37 κοινότητες στην Αφρική, στην Ασία και τη Λατινική Αμερική. Τα απολογιστικά στοιχεία της συνεργασίας είναι εντυπωσιακά. Με τις αναδοχές που ανέλαβε και για το 2021 η εταιρεία, το σύνολο των ετησίων αναδοχών κατά την τελευταία 12ετία ανήλθε στις 1.095, συνολικής αξίας 289.080 ευρώ.

Φέτος, με την ενεργό συμμετοχή των διοικητικών τμημάτων και γραφείων πωλήσεων του εταιρικού δικτύου, η INTERAMERICAN ανέλαβε ακόμη 86 αναδοχές παιδιών, στο πλαίσιο του στόχου της ActionAid για τη μεγάλη αλληλεγγύη στη ζωή των παιδιών μέσω της εκπαίδευσης, της συλλογικής δράσης και της αλληλεγγύης.



ΜΕ ΤΟ «ΔΙΚΤΥΟ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ»

Η εταιρεία έχει συνδεθεί με το Δίκτυο με μνημόνιο συνεργασίας. Παρέχει δωρεάν κάλυψη των αναγκών του Δικτύου που αφορούν σε υπηρεσίες Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας. Η INTERAMERICAN παρέχει σταθερά και την ασφαλιστική κάλυψη του ακινήτου του Δικτύου στην περιοχή του Σταθμού Λαρίσης, σημείου αναφοράς ποικίλων δραστηριοτήτων για τα παιδιά.

ΜΕ ΤΑ ΠΑΙΔΙΚΑ ΧΩΡΙΑ SOS ΕΛΛΑΔΟΣ

Η πολυετής σύνδεση της INTERAMERICAN με τα Παιδικά Χωριά SOS Ελλάδος -από το 2008- έχει ενισχυθεί με τη σύναψη συμφώνου (2017) δέσμευσης της εταιρείας για συνεργασία συνεχούς υποστήριξης. Το σύμφωνο προβλέπει την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών υγείας από την INTERAMERICAN Βοήθειας και τη Γραμμή Υγείας 1010, οποιαδήποτε στιγμή υπάρξει ανάγκη διαχείρισης περιστατικού στις δομές των Παιδικών Χωριών SOS και ιδιαίτερα στον Ξενώνα Βρεφών Αμαρουσίου, καθώς και η διάθεση ασθενοφόρου με εξειδικευμένο πλήρωμα αν χρειαστεί διακομιδή. Η εταιρεία παρέχει στον Ξενώνα Βρεφών του οργανισμού, που λειτουργεί στο Μαρούσι, τη δυνατότητα δωρεάν χρήσης των ιδιόκτητων υποδομών της για πρωτοβάθμια φροντίδα της υγείας: Παρέχεται κλινική εξέταση παιδιών του Ξενώνα από γενικό ιατρό, παιδίατρο, χειρουργό και δερματολόγο στο πολυϊατρείο Medifirst Αμαρουσίου. Για την υποστήριξη των Παιδικών Χωριών SOS παρέχονται γενικότερα συμβουλευτικές υπηρεσίες από τη Γραμμή Υγείας 1010, οποιαδήποτε στιγμή υπάρξει ανάγκη διαχείρισης περιστατικού στις δομές του οργανισμού.

ΜΕ ΤΗΝ ΚΣΔΕΟ «ΕΔΡΑ»

Η εταιρεία υποστηρίζει το Κέντρο Πρώιμης Παρέμβασης-Προσχολικής Εκπαίδευσης «Χρυσή Λίδα» του Φορέα ΚΣΔΕΟ «ΕΔΡΑ», που δραστηριοποιείται στην περιοχή των Αγίων



Αναργύρων. Πρόκειται για ένα κέντρο θεραπευτικής παρέμβασης στελεχωμένο από διεπιστημονική ομάδα, η οποία αποτελείται από εργοθεραπευτές, λογοθεραπευτή, ψυχολόγο, παιδοψυχίατρο, ειδικό παιδαγωγό και κοινωνικό ληειτουργό. Το θεραπευτικό πρόγραμμα απευθύνεται σε παιδιά προσχολικής ηλικίας με αναπτυξιακή/ψυχοκινητική καθυστέρηση, αυτισμό, νοητική υστέρηση και διάφορα σύνδρομα.

Η ΚΣΔΕΟ «ΕΔΡΑ» ως δικαιούχος φορέας ληειτουργεί και το Κέντρο Δημιουργικής Απασχόλησης - ΚΔΑΠ «Διαδραστική Μάθηση» στον Δήμο Περιστερίου, στο πλαίσιο της δράσης «Εναρμόνιση Οικογενειακής και Επαγγελματικής Ζωής», που επίσης έχει υποστηρίξει η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΤΗΝ «ΚΙΒΩΤΟ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ»

Η INTERAMERICAN καλνπτει δωρεάν με ομαδικό ασφαλιστήριο Ζωής και Υγείας που ανανεώνει κάθε χρόνο τα παιδιά της «Κιβωτού του Κόσμου». Αιγιάου, που εδρεύει στη Χίο (περίπου 30 παιδιά). Επίσης, στην «Κιβωτό» των Ιωαννίνων παρέχει ασφάλιση σε ένα όχημα μεταφοράς παιδιών.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΜΕ ΤΗΝ «THE TIPPING POINT»

Η εταιρεία συνεργάζεται κατά τη φετινή σχολική χρονιά με τον οργανισμό «The Tipping Point» (TTP) για τρίτη περίοδο. Για την υλοποίηση της πρωτοβουλίας, έχει δημιουργηθεί από την INTERAMERICAN κοινότητα εθελοντών μεντόρων, από στελέχη και εξωτερικούς, τακτικούς συνεργάτες της. Η πρωτοβουλία της συνεργασίας που εξελίσσεται φέτος έχει τίτλο «Θέλω να ζω ασφαλέστερα και καλύτερα» σε τρεις θεματικές περιοχές. Επισημαίνεται ότι πέρυσι η συνεργασία INTERAMERICAN - TTP για τη διαδραστική, διαδικτυακή επικοινωνία και ενημέρωση μαθητών της Δευτεροβάθμιας

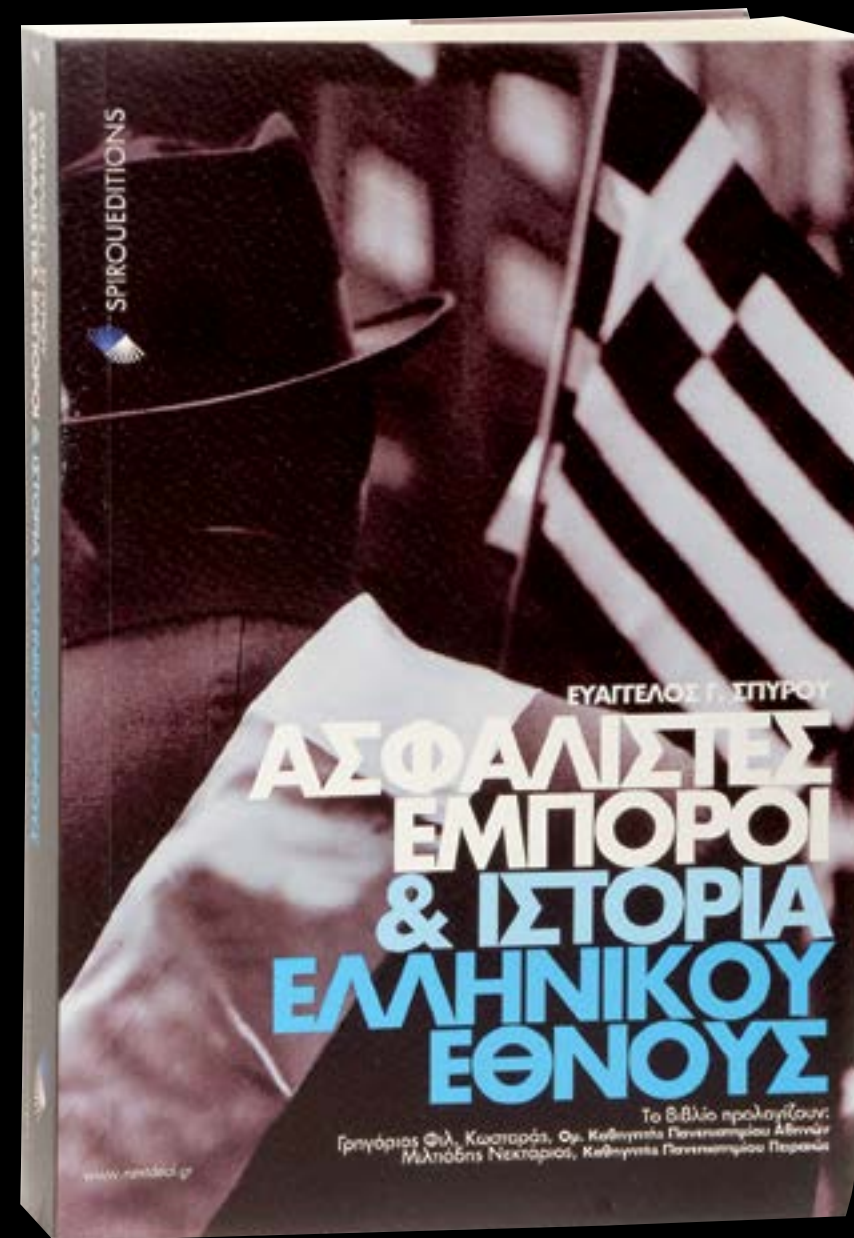
Εκπαίδευσης ήταν εστιασμένη στον «Αλφαριθμητισμό για την Υγεία». Είχαν πραγματοποιηθεί, συνοδικά, 31 συνεδρίες εξ αποστάσεως.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΗΛΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΑΝΔΗΜΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΥΤΙΜΕ

Κατά το πρώτο κύμα της πανδημίας, η Anytime ανταποκρίθηκε στο κάλεσμα του υπουργείου Παιδείας και θηρσκευμάτων για την κάλυψη αναγκών των μαθητών για την τηλεεκπαίδευση, προσφέροντας 1.500 tablets, συνοδικής οικονομικής αξίας 170.000 ευρώ, σε σχολικές μονάδες. Τα tablets θα αποτελούν περιουσία των σχολείων και μετά τη λήξη της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης. Ο συγκεκριμένος εξοπλισμός έχει κατανεμηθεί σε δημόσια σχολεία στους νομούς της χώρας με τις μεγαλύτερες ανάγκες, ώστε να βελτιωθεί η εκπαίδευση από απόσταση, αλλή και να ενισχυθούν σε βάθος χρόνου οι ψηφιακές δεξιότητες των μαθητών.

ΑΛΛΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ

Η INTERAMERICAN έχει αναπτύξει και άλλες συνεργασίες για την υποστήριξη παιδιών και ατόμων με αναπηρία («Μέριμνα» στην Αθήνα και στην Πάτρα, «Ορίζοντες» στην Καρδίτσα), με ενέργειες υποστήριξης για την «Ανοιχτή Αγκαλιά», το «Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα» από την Anytime, την παιδούπολη «Άγιος Ανδρέας» από το Σύλληγο Εργαζομένων της Εταιρείας (ΣΥΠΙΝ), το Σύλληγο Τριτέκνων-Πολυτέκνων Αττικής «Άγιος Νεκτάριος» κ.λπ. Συνεργάζεται με φορείς σε τοπικές κοινωνίες, ενώ προχωρά και σε παροχές ή οργανώνει εκδηλώσεις για τα παιδιά των εργαζομένων και των συνεργατών του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων. **ΝΑΙ**



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 λίγιο 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, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστί-ας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: ο Γρηγ. Κωστήρας και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησού ξαφνιάζουν, όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο, λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

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

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3921525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 39257074



Χτίζοντας έναν ασφαλή και δίκαιο κόσμο για τα παιδιά

Τα παιδιά και οι νέοι είναι η ελπίδα μας για το μέλλον, αλλά και η μεγαλύτερη ευθύνη μας στο παρόν. Το αύριο που ονειρευόμαστε για τη γενιά που ακολουθεί διαμορφώνεται σήμερα, μέσα από τις δικές μας πράξεις, τη δική μας συμπεριφορά.

Όλοι μας ως πολίτες -είτε είμαστε γονείς είτε όχι- ως άτομα, ως οργανισμοί, ως μέλη του κοινωνικού συνόλου, έχουμε καθήκον να δημιουργήσουμε σε έναν κόσμο, στον οποίο όλα τα παιδιά θα έχουν την ασφάλεια και τη φροντίδα που τους αξίζει. Έναν κόσμο πιο δίκαιο, στον οποίο θα έχουν ίσες ευκαιρίες και εφόδια, για να αναπτυχθούν και να προοδεύσουν.

Στη MetLife, εδώ και 153 χρόνια, έχουμε δεσμευθεί να οικοδομούμε ένα ασφαλέστερο μέλλον για τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται, αλλά και για τις κοινωνίες

στις οποίες δραστηριοποιούμαστε. Τα παιδιά δεν θα μπορούσαν παρά να βρίσκονται στην καρδιά αυτής της αποστολής. Η ενδυνάμωση της νέας γενιάς έχει κεντρική θέση, τόσο στα προγράμματα και τις λύσεις που σχεδιάζουμε για τις οικογένειες σε όλο τον κόσμο όσο και στον τρόπο με τον οποίο κάνουμε πράξη τις δεσμεύσεις μας στους εργαζομένους μας και στις τοπικές κοινωνίες.

Η MetLife παρέχει λύσεις οι οποίες προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε οικογένειας, δίνοντας στους γονείς τη δυνατότητα να προσφέρουν στα παιδιά τους ολοκληρωμένη φροντίδα ώστε να μεγαλώνουν γερά, εξασφάλιση απέναντι στο απρόοπτο, αλλά και υποστήριξη στις σημαντικές στιγμές της ζωής τους.

Συγκεκριμένα, η MetLife προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επιλογών στη φροντίδα της υγείας, με προγράμματα νοσοκομειακά, εξωνοσοκομειακά τα οποία καλύπτουν ανά-

γκες πρωτοβάθμιας περίθαλψης, αλλά και επιδοματικά, τα οποία παρέχουν πρόσθετη οικονομική υποστήριξη σε περίπτωση νοσηλείας. Μέσω των προγραμμάτων αυτών, οι γονείς μπορούν να νιώθουν τη σιγουριά ότι, αν στο παιδί τους προκύψει οποιοδήποτε θέμα υγείας, θα έχουν τη δυνατότητα να το αντιμετωπίσουν άμεσα και με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, χωρίς να σκεφτούν το κόστος.

Χάρη στην αξιοπιστία και το κύρος της, η MetLife διαθέτει σήμερα αποτελεσματικές συμφωνίες με τους μεγαλύτερους παρόχους υγείας της χώρας, εξασφαλίζοντας έτσι υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, σε ένα από τα πιο ολοκληρωμένα δίκτυα νοσοκομείων και διαγνωστικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα.

Μάλιστα, τα προγράμματα υγείας της MetLife παρέχουν πλήρη πρόσβαση, χωρίς κανένα επιπλέον κόστος, στις δωρεάν παροχές και τα προνόμια που παρέχει η εταιρεία μέσω του δικτύου Advanced Benefit Club: ειδικές προσυμφωνημένες τιμές για πακέτα check-up και διαγνωστικές εξετάσεις σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία και διαγνωστικά κέντρα, δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και εξετάσεις σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού κ.ά. Μάλιστα, τα παιδιά μπορούν να έχουν πρόσβαση σε παροχές του ABC ακόμη κι αν δεν είναι τα ίδια ασφαλισμένα, εφόσον είναι ασφαλισμένοι οι γονείς τους.

Επίσης, η MetLife παρέχει αξιόπιστες επιλογές δημιουργίας κεφαλαίου, που βοηθούν τους γονείς να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις αποταμιεύσεις τους, ώστε να μπορέσουν να στηρίξουν οικονομικά τις σπουδές ή άλλες σημαντικές στιγμές στη ζωή των παιδιών τους. Έχει αναπτύξει ένα ευέλικτο και δυναμικό πρόγραμμα, το οποίο προσαρμόζεται στο διαθέσιμο εισόδημα κάθε οικογένειας, ενώ μπορεί να εξελίσσεται και να αλλάζει, ανάλογα με τις ανάγκες που προκύπτουν καθώς το παιδί μεγαλώνει. Διαθέτοντας την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία ενός παγκόσμιου οργανισμού, πρόσβαση στους μεγαλύτερους επενδυτικούς οίκους και την εμπειρία πάνω από 150 ετών παρουσίας στις διεθνείς αγορές, η MetLife μπορεί να υποστηρίξει αποτελεσματικά τους στόχους και τα όνειρα των παιδιών και των γονιών τους.

Η φροντίδα για την οικογένεια και το παιδί αποτελεί προτεραιότητα και στο σχεδιασμό των παροχών που εξασφαλίζει η MetLife για τους ανθρώπους της. Μεταξύ άλλων, η εταιρεία παρέχει στις εργαζόμενες και στους εργαζομένους της ειδικά επιδόματα για τα παιδιά, δώρα και παιδικές εκδηλώσεις, καθώς και πρόσβαση στα προγράμματα υποτροφιών που υλοποιεί παγκόσμια το MetLife Foundation. Παράλληλα, μέσω του ομαδικού προγράμματος ασφάλισης, οι εργαζόμενοι της MetLife έχουν ιατροφαρμακευτική κάλυψη για τα παιδιά τους, λαμβάνουν επίδομα τοκετού, ενώ μπορούν εθελοντικά να συμμετέχουν

και σε πρόγραμμα αποταμίευσης με τη συμμετοχή της εταιρείας, ώστε να «χτίσουν» ένα κεφάλαιο για τις μελλοντικές τους ανάγκες.

Σε επίπεδο κοινωνίας, η MetLife, τόσο παγκόσμια όσο και στην Ελλάδα, έχει αναδείξει σε στρατηγικό πυλώνα την ενδυνάμωση των παιδιών και της νέας γενιάς, ώστε να μπορέσουν να μεγαλώσουν και να χτίσουν το μέλλον τους, σε ένα περιβάλλον ίσων ευκαιριών. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία υλοποιεί στην Ευρώπη, στη Μέση Ανατολή και τη Βόρειο Αφρική την πρωτοβουλία Life Changer, με την υποστήριξη του MetLife Foundation και σε συνεργασία με τον οργανισμό Junior Achievement Worldwide. Στόχος της πρωτοβουλίας είναι η προώθηση της ενημέρωσης των νέων σε θέματα οικονομικής διαχείρισης, καθώς και η ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας, ώστε να μπορέσουν να ανακαλύψουν και να αξιοποιήσουν τα ταλέντα τους, να αποκτήσουν δεξιότητες και να υλοποιήσουν τις φιλοδοξίες τους.

Ειδικότερα στην Ελλάδα, η MetLife υποστηρίζει τα τελευταία 8 χρόνια τη διοργάνωση των φοιτητικών και μαθητικών προγραμμάτων του Junior Achievement Greece, τόσο μέσω χορηγιών όσο και με τη συμμετοχή εθελοντών στελεχών της, που λειτουργούν ως μέντορες στις συμμετέχουσες ομάδες. Μέχρι σήμερα, στις σχετικές διοργανώσεις έχουν συμμετάσχει εθελοντικά περισσότερα από 430 στελέχη και ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της MetLife, οι οποίοι έχουν εκπαιδεύσει και καθοδηγήσει περισσότερους από 4.500 μαθητές και φοιτητές.

Επιπλέον, με σκοπό να συμβάλει στην καλλιέργεια μιας κουλτούρας σεβασμού στη διαφορετικότητα, η MetLife έχει συνεργαστεί στο παρελθόν με το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο, για την υλοποίηση του βραβευμένου προγράμματος «Παίζω, ανακαλύπτω και αισθάνομαι... στα μουσεία». Μέσω της δράσης αυτής, περισσότερα από 1.000 παιδιά και έφηβοι με αναπηρία είχαν την ευκαιρία να ανακαλύψουν μουσεία και χώρους πολιτισμού και να βιώσουν την εμπειρία της συνύπαρξης με άλλες ομάδες παιδιών. Επίσης, η εταιρεία συμμετέχει με εθελοντές της στις δράσεις της Ευρωπαϊκής Εβδομάδας Ποδοσφαίρου Special Olympics, η οποία έχει στόχο να συμβάλει στην κοινωνική ένταξη, στην ενδυνάμωση και τη συμμετοχή των ατόμων με ειδικές δεξιότητες σε αθλητικές δράσεις.

Στη MetLife συνεχίζουμε να ακούμε και να καταλαβαίνουμε τις ανάγκες κάθε οικογένειας, κάθε γονέα που θέλει να προσφέρει στο παιδί του προστασία, σιγουριά και προϋποθέσεις για ένα καλύτερο μέλλον. Συνεχίζουμε να είμαστε κοντά στους νέους και τα παιδιά όλο του κόσμου, στηρίζοντας το ταλέντο και τις φιλοδοξίες τους, προστατεύοντας το δικαίωμά τους να κάνουν όνειρα, να διεκδικούν και να φτάνουν όσο πιο ψηλά μπορούν. **NAI**



Ασφαλιστική

Δράσεις και πρωτοβουλίες για παιδιά και νέους

Η Υδρογειος Ασφαλιστική αγκαλιάζει τα παιδιά και τους νέους μέσα από διάφορες δράσεις και πρωτοβουλίες που τους αφορούν.

Η εταιρεία προσφέρει στο ανθρώπινο δυναμικό της σειρά παροχών που στοχεύουν στη στήριξη των γονέων και των παιδιών τους. Σε αυτές περιλαμβάνονται η εφάπαξ παροχή χρηματικού ποσού στους νέους γονείς για κάθε νεογέννητο τέκνο, η κάλυψη εξόδων παιδικού σταθμού, η εφάπαξ παροχή χρηματικού ποσού στους γονείς για την εισαγωγή των παιδιών τους σε ανώτερα και ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Η εταιρεία συνεργάζεται με το Πανεπιστήμιο UCLAN της Κύπρου, προσφέροντας στα παιδιά των εργαζομένων και των συνεργατών της ειδικά πακέτα σπουδών σε προπτυχιακά και μεταπτυχιακά προγράμματα της επιλογής τους σε ειδικές προνομιακές τιμές.

Η χριστουγεννιάτικη παιδική γιορτή για τα παιδιά των εργαζομένων αποτελεί έναν ετήσιο «θεσμό» χαράς και αγάπης για την εταιρεία. Διοργανώνεται κάθε χρόνο και περιλαμβάνει ένα πιλούσιο χριστουγεννιάτικο πρόγραμμα, καθώς και δώρα για όλα τα παιδιά. Το 2020, καθώς οι συνθήκες δεν επέτρεψαν τη διοργάνωση της γιορτής, η εταιρεία υλοποίησε μια ειδική ενέργεια φέρνοντας τον Άγιο Βασίλη στα σπίτια των παιδιών για την παράδοση των δώρων τους.

Περαιτέρω, η Υδρογειος Ασφαλιστική, ως μέρος των ευρύτερων κοινωνικών της δράσεων, στηρίζει με διάφορους τρόπους (χρηματικές και υλικές δωρεές, παροχή δωρεάν ασφάλισης, διοργάνωση φιλανθρωπικών bazaar κ.ά.) σχολεία, Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις και φιλανθρωπικούς οργανισμούς που έχουν ως επίκεντρο το παιδί. Ενδεικτικά αναφέρονται το «Χαμόγελο του Παιδιού», το σπίτι

του «Χαμόγελου του Παιδιού» στο Περιστέρι, η «Ηλιαχτίδα - Κέντρο Άρρωστου, Άπορου Παιδιού και Οικογένειας», το ΚΗΦΑΠ Μεγαλόχαρη (Κρήτη) κ.ά.

Καλύψεις/παροχές προγραμμάτων για παιδιά και νέους

ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΦΟΙΤΗΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ (ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ) ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ BESTHOME

Το πρόγραμμα ασφάλισης μόνιμης κατοικίας BESTHOME περιλαμβάνει την κάλυψη της νέας στέγης του φοιτητή. Αυτό σημαίνει ότι η οικογένεια που διαθέτει το πρόγραμμα ασφάλισης για την κύρια κατοικία της, εκτός από τις υπό-



Συνεργασία με το Πανεπιστήμιο UCLAN Cyprus.



Φιλανθρωπικό Bazaar και στήριξη για την «Ηλιαχτίδα - Κέντρο Άρρωστου Παιδιού και Οικογένειας».

λοιπες καλύψεις που απολαμβάνει (πάνω από 30 καλύψεις για το σπίτι και την οικογένεια) και χωρίς έξτρα κόστος, καλύπτεται και για το περιεχόμενο της νέας φοιτητικής στέγης του παιδιού της. Οι καλύψεις περιλαμβάνουν ζημιές στο περιεχόμενο της φοιτητικής κατοικίας από πυρκαγιά, έκρηξη, φυσικά φαινόμενα, νερά/διαρροή σωληνώσεων, αλλιά και κλοπή και αστική ευθύνη του φοιτητή για ζημιές προς τρίτους/γείτονες από πυρκαγιά.

«ΠΛΑΝΟ ΥΓΕΙΑΣ»: ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Τα νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας «Πλάνο Υγείας από την Υδρογειο Ασφαλιστική» είναι εστιασμένα στις ανάγκες της σύγχρονης οικογένειας και των παιδιών προσφέροντας εξειδικευμένες καλύψεις και παροχές, όπως ενδεικτικά:

- Ετήσιο check-up με ειδικές παιδιατρικές εξετάσεις («Πλάνο Υγείας Primary Advance»).
- Κάλυψη εξόδων συνοδού σε περίπτωση νοσηλείας ανηλίκου (σε όλα τα προγράμματα «Πλάνο Υγείας Hospital»).
- Επίδομα μητρότητας («Πλάνο Υγείας Hospital Comfort & Exclusive»).
- Δωρεάν κάλυψη νεογνού για τα α' έτος («Πλάνο Υγείας Hospital Exclusive»).

Τα προγράμματα «Πλάνο Υγείας Hospital Comfort & Exclusive» επίσης παρέχουν ειδική έκπτωση 20% παιδιών ως εξαρτώμενων μελών.

Τέλος, παρέχεται ιδιαίτερη ευελιξία στο σχεδιασμό του οικογενειακού συμβολαίου υγείας με δυνατότητα συνδυασμού διαφορετικών προγραμμάτων (Hospital Comfort - Hospital Exclusive), διαφορετικών παροχών (θέση νοσηλείας, ύψος απαλλοτρίωσης) και αντίστοιχου ασφαλιστρου ανά μέλος της οικογένειας.



«Το Χαμόγελο του Παιδιού».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΚΑΙ ΠΑΙΔΙΑ

Η Υδρογειος Ασφαλιστική διαθέτει επίσης τα εξής προγράμματα:

Ασφάλιση Φοιτητών Εξωτερικού: Το πρόγραμμα απευθύνεται σε φοιτητές που σπουδάζουν ή συμμετέχουν σε πρόγραμμα Erasmus σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και παρέχει σειρά καλύψεων που αφορούν την περίπτωση προσωπικού ατυχήματος, την Προσωπική Αστική Ευθύνη του φοιτητή, καθώς και δαπάνες ταξιδιού (ολική απώλεια αποσκευών - δαπάνες λόγω καθυστέρησης άφιξης αποσκευών - δαπάνες λόγω καθυστέρησης αναχώρησης πτήσης).

Ασφάλιση ατυχημάτων για σχολεία και σχολές: Το πρόγραμμα αφορά παιδικούς σταθμούς, σχολεία, φροντιστήρια, σχολές, ακόμη και νηπιακούς/βρεφονηπιακούς σταθμούς, για την ασφάλιση παιδιών άνω των 2 ετών. Προσφέρει πλήρη κάλυψη για ατυχήματα που ενδέχεται να συμβούν στους μαθητές/σπουδαστές κατά τις ώρες λειτουργίας του σχολείου/εκπαιδευτηρίου (ώρες διδασκαλίας και διαλείμματα), καθώς και τη διοργάνωση εκδηλώσεων, εκδρομών ή άλλων δραστηριοτήτων υπό την επίβλεψη του σχολείου/εκπαιδευτηρίου. **ΝΑΙ**

Διευρύνουμε τον κύκλο προστασίας των παιδιών!



Του
ΔΗΜΗΤΡΗ ΤΣΕΚΟΥΡΑ,
CEO – Arag SE Ελλάδος



Προσπαθώντας να ταξινομήσω και να επαναφέρω στη μνήμη μου αυτό που για λόγους ευκολίας με μια λέξη περιγράφεται ως «παροχές για τα παιδιά», για τεχνικούς και μόνο λόγους θα κάνω την εξής κατηγοριοποίηση:

Α. Διεύρυνση καλύψεων στα συμβόλαιά μας ώστε να προστατεύονται περισσότερο τα παιδιά και η νέα γενιά μαζί με τη συμβατική ασφάλιση και προστασία των ενήλικων γονέων ή επιμελητών τους.

Β. Δράσεις - Εκδηλώσεις - Παροχές σε εταιρικό κατ' αρχάς επίπεδο, γεγονός που σηματοδοτεί το αλληλεγγύο πνεύμα υποστήριξης της εταιρείας μας προς την οικογένεια των εργαζομένων της.

Γ. Δράσεις - Εκδηλώσεις - Παροχές που ως έκφραση εταιρικής κοινωνικής ευθύνης εκπορεύονται κατά καιρούς από την εταιρεία μας και που στόχο έχουν την υποστήριξη των ανήλικων και των ενήλικων παιδιών και γενικότερα την προστασία της νέας γενιάς σε θέματα που ενέχουν προσβολή των δικαιωμάτων και των έννομων συμφερόντων τους. Επιπλέον, υποστήριξη και προστασία σε ειδικά θέματα που κινητοποιούν την κοινή συνείδηση και επιβάλλουν, εκτός από τη νομική, και την ηθική συνδρομή στα παιδιά.

Μετά την απαραίτητη αυτή διευκρίνιση, επιτρέψτε μου τώρα να αναφερθώ στα επιμέρους.

Στην πρώτη περίπτωση (Α), των συμβατικών μας δηλαδή δεσμεύσεων για την υποστήριξη των παιδιών,

το πρώτο που κάναμε ήταν να αγνοήσουμε τον επίσημο προσδιορισμό της ανηλικότητας και να διευρύνουμε έτσι τον κύκλο της προστασίας. Ενώ λοιπόν σε όλα τα συμβόλαια της Νομικής Προστασίας, τόσο τοπικά αλλιά και διεθνώς, η κάλυψη αφορούσε τα ανήλικα τέκνα της οικογένειας μέχρι τη συμπλήρωσή του 18ου έτους της ηλικίας τους, εμείς στην Ελλάδα, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της κοινωνίας μας, όπως π.χ. την πρόσφατη οικονομική κρίση, τα τεράστια ποσοστά ανεργίας, τη μακρά συγκατοίκηση των παιδιών με τους γονείς για οικονομικούς κυρίως λόγους, την εκμετάλλευση της εργασίας ειδικά των νέων από επιρρεπείς στην παραβατικότητα εργοδότες, **ΑΠΟΦΑΣΙΣΑΜΕ ΠΡΩΤΟΙ**: να προστατεύσουμε τα παιδιά της οικογένειας μέχρι το 25ο έτος της ηλικίας τους και όλα τα άνεργα παιδιά που συνοικούν με τους γονείς τους, ανεξαρτήτως ηλικίας. Με τον τρόπο αυτόν εξασφαλίσαμε σε μεγάλο κύκλο της νέας γενιάς το απαραίτητο εκείνο βήμα που της έδωσε τη δυνατότητα, με τα όπλα της ιδιωτικής ασφάλισης, χωρίς να σκεφτεί νομικά εμπόδια και οικονομικά βάρη, να προχωρήσει έντιμα και απρόσκοπτα στην προστασία των δικαιωμάτων της, σε κάθε περίπτωση υλικής, ηθικής και σωματικής προσβολής μέσω της Νομικής Προστασίας.

Είναι και αυτός ένας τρόπος να διαδώσεις το αγαθό της ιδιωτικής ασφάλισης στα νέα παιδιά. Είναι και αυτός ένας τρόπος να διδάξεις πως είναι υγιές να αντιδρούν στην προσβολή όταν συμβαίνει και να μην υποκύπτουν σε



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

συμψηφιστικούς υπολογισμούς και διλημματικές λογικές, όπως κατά κόρον για παράδειγμα συμβαίνει όταν έρχεται η σκέψη «θα κάνω πως δεν καταλαβαίνω γιατί θα χάσω τη θέση μου» που έχει επιβάλει το απαράδεκτο μοντέλο κυριαρχίας του δυνατόυ απέναντι στον αδύναμο.

Σχετικά τώρα με τη δεύτερη περίπτωση (Β), το αλληλεγγύο δηλαδή πρόσωπο της εταιρείας προς την ευρύτερη οικογένεια και κυρίως τα παιδιά των εργαζομένων, έχω πολλὰ να θυμηθώ. Εστιάζω όμως κυρίως σε εκείνα που στοχεύουν στην απαραίτητη και αναγκαία ετεροβαρή σύνδεση που πρέπει να υπάρχει σε εταιρείες με οικογενειακή δομή, όπως η δική μας διεθνώς.

Ενδεικτικά αναφέρω:

- Εταιρικές εκδρομές με τα παιδιά.
- Εταιρικές εκδηλώσεις για τα παιδιά.
- Χριστουγεννιάτικες γιορτές με παιδικά events και δώρα για τα παιδιά.
- Χορηγία για την έκδοση παιδικών παραμυθιών με θέμα τη Δικαιοσύνη υπό την αιγίδα δικηγορικών συλλόγων.
- Καταβολή επιδομάτων για βρεφονηπιακούς σταθμούς.
- Διευκολύνσεις εργαζομένων σε θέματα παιδιών.
- Κατασκευή ειδικού παιδικού χώρου απασχόλησης δίπλα στον εργασιακό χώρο της εργαζόμενης μητέρας όταν δεν υπάρχει άλλη επιλογή. Είναι τα περιβόητα babyrooms που το είδαμε στον πύργο της ARAG στο Dusseldorf.

Τέλος, ιδιαίτερη σημασία έχουν οι εταιρικές μας δράσεις που στο κέντρο του ενδιαφέροντός τους είναι οι νέοι γενικότερα και που εκδηλώνονται είτε ως τοπικές είτε ως διεθνείς εκδηλώσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης του Ομίλου ARAG (Γ).

Ενδεικτικά αναφέρω:

- Πρόγραμμα (διεθνές) αναζήτησης ανέργων νέων του ευρωπαϊκού Νότου, που στα χρόνια της οικονομικής κρίσης τους διευκόλυνε να αναζητήσουν ευκαιρίες απασχόλησης στα κεντρικά της ARAG στη Γερμανία, κατ' αρχάς ως μαθητεία και στη συνέχεια ως κανονική εργασία.
- Υποστήριξη του οργανισμού «ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ».
- Υποστήριξη του οργανισμού ACTIONAID.
- Δωρεάν νομική καθοδήγηση και νομικές συμβουλές σε θέματα σχολικού εκφοβισμού (bullying).
- «Υιοθέτηση» ενός δημόσιου σχολείου και επισκέψεις ενημέρωσης του διδακτικού προσωπικού σε θέματα αντιμετώπισης της ενδοσχολικής βίας.
- Δωρεάν νομική καθοδήγηση και νομικές συμβουλές σε θέματα κακοποίησης ενηλίκων.
- Ανάρτηση σελίδας με τη συνδρομή νομικού και ειδικής ψυχολόγου για τους τρόπους έγκαιρης διάγνωσης, αλλιά και για τα μέτρα αντιμετώπισης της ενδοοικογενειακής βίας.

Τελειώνοντας, θέλω να επισημάνω πως το θέμα των παροχών προς τα παιδιά δεν είναι ένα θέμα καινοτομίας, ουσιαστικά είναι ένα θέμα ώριμης αντιμετώπισης των αδυναμιών μιας κοινωνίας που για να γίνει καλύτερη χρειάζεται ενδοσκόπηση και ατομικό επαναπροσανατολισμό.

Επιπλέον, δεν είναι αποκλειστικά θέμα υλικής υποστήριξης, αλλιά κυρίως ενίσχυσης των αξιών εκείνων που αντέχουν στο χρόνο και που ανεξαρτήτως επιφανειακών αντιδράσεων ή πρόκλησης εντυπωσιασμού στοχεύουν σε ένα ουσιαστικό αποτύπωμα, τέτοιο που να έχει πρακτικό αποτέλεσμα απέναντι στις δυσκολίες και τα αδιέξοδα που κληρονομούμε στη νέα γενιά. **NAI**



3 πράξεις αγάπης με επίκεντρο την υγεία του παιδιού!

Από τον Ιούλιο του 2018 και με αφορμή τον εορτασμό 20 χρόνων από την ίδρυση της Ευρωκλινικής Αθηνών, ο Όμιλος Ευρωκλινικής αποφάσισε να θέσει στο επίκεντρο της φροντίδας του το πιο σημαντικό κομμάτι της κοινωνίας μας, που δεν είναι άλλο από το παιδί. Αφουγκραζόμενος τις ανάγκες της κοινωνίας και παρατηρώντας τις τεράστιες οικονομικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν πολλές οικογένειες, δεν θα μπορούσε παρά να αναλάβει το δικό του μερίδιο ευθύνης, ως ένας

από τους μεγαλύτερους παρόχους ιδιωτικής υγείας στη χώρα μας. Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο διέθεσε την Παιδιατρική του Κλινική, την Ευρωκλινική Παιδών, σε τρεις από τους μεγαλύτερους οργανισμούς παιδικής φροντίδας, την «Κιβωτό του Κόσμου», την Ένωση «Μαζί για το παιδί» και «Το Χαμόγελο του Παιδιού», προσφέροντας δωρεάν παιδιατρικές εξετάσεις σε περισσότερα από 1.100 παιδιά που στερούνται την πρόσβαση στο πολύτιμο αγαθό της Υγείας. Με την υποστήριξη του Ομίλου Ευρωκλινικής η υγεία των παιδιών που φιλοξενούν οι τρεις οργανισμοί βρίσκεται



σε καλά και αξιόπιστα χέρια. Πιο συγκεκριμένα, τρία χρόνια τώρα η Ευρωκλινική Παιδών έχει προσφέρει ιατρική κάλυψη και παιδιατρικές εξετάσεις σε ανασφάλιστα παιδιά, σε παιδιά που έχουν ταλαιπωρηθεί από ενδοοικογενειακές καταστάσεις, καθώς και εξειδικευμένες εξετάσεις σε παιδιά που πάσχουν από χρόνια νοσήματα.

ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΑ ΠΑΙΔΙΚΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑ

Η υποστήριξη του Ομίλου Ευρωκλινικής στους τρεις οργανισμούς παιδικής φροντίδας δεν περιορίζεται μόνο στην ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, αλλά στοχεύει και στην ενίσχυση των κοινωνικών και συναισθηματικών τους δεξιοτήτων. Προκειμένου να εξυπηρετήσει αυτόν το σκοπό, ο Όμιλος Ευρωκλινικής πραγματοποίησε μία σειρά από ενέργειες και δράσεις, αφιερωμένες στα παιδιά των τριών οργανισμών με κεντρικούς άξονες την Υγεία, τη Ρομποτική και τον εναλλακτικό Αθλητισμό. Μέσα από την αλληλεπίδραση και το παιχνίδι, τα παιδιά από την Ένωση «Μαζί για το παιδί», «Το Χαμόγελο του Παιδιού» και την «Κιβωτό του Κόσμου» είχαν την ευκαιρία να ευαισθητοποιηθούν γύρω από την πρόληψη, να ενισχύσουν την αυτοπεποίθησή τους και να αναπτύξουν νέες δεξιότητες.

ΣΤΑΘΕΡΑ ΔΙΠΛΑ ΣΤΟ ΠΑΙΔΙ ΚΑΙ ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΔΥΣΚΟΛΑ

Ακόμα και μέσα σε δύσκολες συνθήκες λόγω της πανδημίας από τον COVID-19, η Ευρωκλινική Παιδών παρέμεινε πιστή στη δέσμευσή της και δώρισε στον Οργανισμό «Το Χαμόγελο του Παιδιού» περισσότερα από 320 εμβόλια σε όσα παιδιά το είχαν ανάγκη με 2 αποστολές εμβολίων μέσα στο 2020.

Πιο συγκεκριμένα, η πρώτη αποστολή πραγματοποιήθηκε τον Μάιο του 2020, ενώ η δεύτερη τον Δεκέμβριο του 2020, με απόλυτη ασφάλεια και όλα τα απαραίτητα μέτρα ασφαλείας από τον κορωνοϊό. Τα εμβόλια αυτά στην πλειοψηφία τους αξιοποιήθηκαν από παιδιά προσφύγων, μεταναστών, έως 2 ετών, που στερούνται της πρόσβασης στην Υγεία, διασφαλίζοντας με αυτόν τον τρόπο την πρόληψη της υγείας τους για δεκάδες σοβαρά και δυνητικά θανατηφόρα λοιμώδη νοσήματα, σύμφωνα με εγκύκλιο του υπουργείου Υγείας αναφορικά με τον εμβολιασμό παιδιών και ενηλίκων κατά τη διάρκεια της πανδημίας.



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού» Κώστας Γιαννόπουλος δήλωσε σχετικά με τη δωρεά εμβολίων του Ομίλου Ευρωκλινικής: «Για μία ακόμα φορά ευχαριστούμε θερμά την Ευρωκλινική για την υποστήριξή της. Η Ευρωκλινική στηρίζει με συνέπεια τα παιδιά που μεγαλώνουν στα σπίτια μας στην Αττική, καλύπτοντας τις ιατρικές ανάγκες τους, καθώς και τα παιδιά με σοβαρά προβλήματα υγείας που στηρίζουμε. Ιατρικές εξετάσεις, εμβόλια και πολλά άλλα καλύπτονται χάρη στη σημαντική προσφορά της, πάντα άμεσα. Εν προκειμένω η Ευρωκλινική για μία ακόμα φορά ανταποκρίθηκε στο αίτημά μας και μας διέθεσε εμβόλια για τον βασικό εμβολιασμό παιδιών που παρακολουθούμε ιατρικά και απολύτως δωρεάν στο Πολυϊατρείο του οργανισμού μας. Με την Ευρωκλινική ενώνουμε δυνάμεις και μαζί επιτυγχάνουμε να παρέχουμε στα παιδιά όλα όσα έχουν ανάγκη και δικαιούνται. Σας ευχαριστούμε!».

Παράλληλα, καθ' όλη τη διάρκεια της πανδημίας συνεχίστηκαν απρόσκοπτα και στους τρεις οργανισμούς όλες οι απαραίτητες διαγνωστικές και παιδιατρικές εξετάσεις, τηρώντας αυστηρά πρωτόκολλα ασφαλείας, διαφυλάσσοντας με αυτόν τον τρόπο σε αυτές τις κρίσιμες στιγμές το πολυτιμότερο αγαθό, την υγεία όλων των παιδιών.

ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΕΝΑ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΜΕΛΛΟΝ ΓΙΑ ΟΛΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

Για τη σταθερή υποστήριξή του στους τρεις κοινωφελείς οργανισμούς, ο Όμιλος Ευρωκλινικής ξεχώρισε ανάμεσα σε 35 κορυφαίες εταιρείες που συμβάλλουν στη διαμόρφωση της Εταιρικής Υπευθυνότητας στην Ελλάδα, ενώ βραβεύτηκε από την Ένωση «Μαζί για το παιδί» με την τιμητική διάκριση στην κατηγορία «Χορηγοί σε είδος» για το κοινωνικό έργο που προσφέρει στον οργανισμό. Αυτή η πρωτοβουλία αντικατοπτρίζει μία από τις πιο σημαντικές αξίες της Ευρωκλινικής, ενώ στόχος είναι να συνεχίσει σταθερά και με συνέπεια να ενισχύει το έργο και των τριών οργανισμών, συμβάλλοντας στη διασφάλιση ενός καλύτερου μέλλοντος για όλα τα παιδιά. **ΝΑΙ**



ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ

Δημιουργούμε σχέσεις ποιτικές και εμπιστοσύνης!



Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

«**Ο**ι προηγούμενες αποδόσεις, όταν προκύπτουν από γερές βάσεις, εγγυώνται τις μελλοντικές», υποστηρίζει η κ. Έλενα Σαράντη, Elite Unit Manager στη MetLife, αναφερόμενη στην αξία του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή στην ασφάλιση του πληθυσμού, έναντι των δικτύων.

Η κ. Σαράντη στη συνέντευξή της στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ» αναφέρεται σε όλα τα επίκαιρα θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό διαμεσοληβητή.

— **Τι ήταν αυτό που σας ώθησε να δραστηριοποιηθείτε επαγγελματικά στο χώρο της ασφάλισης;**

Πήρα την απόφαση αυτή στα 28 μου χρόνια και τη στηρίζω ήδη 28 χρόνια!

Στην ηλικία εκείνη, είχα ήδη αποκτήσει επαγγελματική



Η κ. Έλενα Σαράντη, Elite Unit Manager της MetLife.

εμπειρία, είχα ασχοληθεί με τον πρωταθλητισμό και επίσης είχα γίνει μητέρα. Αυτό που προσέληκε το ενδιαφέρον μου ήταν κυρίως η δυνατότητα να έρχομαι σε επαφή με ανθρώπους, οικογένειες, νοικοκυριά και επιχειρήσεις, να ακούω τις ανάγκες τους και να αναζητώ τις καλύτερες λύσεις για τον καθένα. Θετικά μέτρησε και το ότι, ως ελεύθερη επαγγελματίας, μπορούσα να έχω ευελιξία ως προς το χρόνο της εργασίας, αλλά και σημαντικές προοπτικές

ανάπτυξης.

Σημαντικό ρόλο έπαιξε, όμως, και το γεγονός ότι γνώριζα ήδη τη MetLife ως εταιρεία. Ήξερα ότι πρόκειται για μια παγκόσμια δύναμη, με υψηλή αξιοπιστία και φερεγγυότητα και με μακρόχρονη παρουσία στην Ελλάδα. Ένιωθα, λοιπόν, πιο ασφαλής γνωρίζοντας ότι θα έχω την κατάλληλη υποστήριξη και τα εργαλεία για να χτίσω τη σταδιοδρομία που θα ήθελα.

— **Συνεργάζεστε, πράγματι, με μια εταιρεία που απο-
τελεί παγκόσμιο ηγέτη στο χώρο της ασφάλισης. Πώς
αποτυπώνεται αυτό στη δουλειά σας; Ποια είναι τα
πλεονεκτήματα που δημιουργεί;**

Για μένα αποτελεί αξία το ότι η MetLife είναι μια εταιρεία με ισχυρές αρχές, την οποία εμπιστεύονται δεκάδες εκα-
τομμύρια άνθρωποι σε όλο τον πλανήτη. Το γεγονός ότι
λειτουργεί πάνω από 152 χρόνια παγκοσμίως, έχοντας
στηρίξει ολόκληρες γενιές ασφαλισμένων σε καλές και
δύσκολες περιόδους, αποτυπώνει την αξιοπιστία της, το
κύρος της και την ποιότητα των υπηρεσιών της.

Επιπλέον, ως παγκόσμιος οργανισμός, η MetLife στη-
ρίζεται σε ένα στιβαρό, δομημένο τρόπο λειτουργίας. Σε
έναν κλάδο όπως αυτός της ασφάλισης, είναι σημαντικό
να υπάρχει σωστή οργάνωση, κατευθύνσεις, μεθοδολο-
γία, εργαλεία και προγραμματισμός, να μην αφήνεται τίποτα
στην τύχη. Αυτό μας επιτρέπει να κάνουμε τη δουλειά μας
καλύτερα και να παρέχουμε υψηλό επίπεδο υπηρεσιών
στους πελάτες μας.

— **Ως Elite Unit Manager έχετε σημαντικό ρόλο στην
προσέγγιση και στην ανάπτυξη νέων ανθρώπων στον
ασφαλιστικό κλάδο. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που
πρέπει να έχει κάποιος/α για να σταδιοδρομήσει ως
ασφαλιστικός διαμεσοληβητής;**

Elite Unit Manager της MetLife χαρακτηρίζεται ο/η συ-
ντονιστής/τρια μιας ομάδας που συνδυάζει συγκεκριμένα
ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά. Ο δικός μου ρόλος
εκφράζει το ρόλο και την ευθύνη κάθε συνεργάτη μας. Ως
ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές, έχουμε καθήκον να αναζη-
τάμε τους καλύτερους δυνατούς τρόπους για να θωρακί-
σουμε τους πελάτες μας απέναντι στο απρόοπτο. Αυτό που
ο συντονιστής οφείλει να κάνει είναι να ενισχυεί την ομάδα, ώστε να
μπορεί να καθοδηγεί και να υποστηρίζει τους ασφαλισμέ-
νους και τους υποψήφιους πελάτες.

Για μένα, αναγκαία -αλλά όχι απαραίτητα επαρκής-
συνθήκη για να σταδιοδρομήσει κανείς ως ασφαλιστικός
διαμεσοληβητής είναι να διαθέτει ποιότητα, ήθος και παι-
δεία. Από εκεί και πέρα, είναι σημαντικό να υπάρχει και
μια εργασιακή προϋπηρεσία, η οποία βοηθά στην ταχύτερη
αντίληψη των χαρακτηριστικών του δικού μας επαγγέλ-
ματος.

Βεβαίως, η σταδιοδρομία ενός ασφαλιστικού διαμεσο-
ληβητή δεν είναι κοινή για όλους. Διαφέρει ανάλογα με το
περιβάλλον στο οποίο εξελίσσεται αυτή η σταδιοδρομία: αν
είναι π.χ. το περιβάλλον μιας τράπεζας ή μιας ασφαλιστικής
εταιρείας, αν εντάσσεται κανείς στο αποκλειστικό δίκτυο
μιας συγκεκριμένης εταιρείας ή αν εκπροσωπεί περισσό-
τερες, αν ασχολείται με έναν ή με περισσότερους κλάδους

ασφάλισης.

Η δική μας δουλειά εστιάζει στο χώρο των ασφαλειών
ζωής, με προϊόντα της MetLife. Ως γραφείο πωλήσεων,
δραστηριοποιούμαστε στον συγκεκριμένο τομέα εδώ και
36 χρόνια, έχοντας χτίσει μια αντίστοιχη, ισχυρή κοινότητα
στην ομάδα μας. Αντιμετωπίζουμε τη δουλειά μας ως μια
«οικογενειακή επιχείρηση» και οι άνθρωποι που επιλέγου-
με για να συνεργαστούν μαζί μας συμμετέχουν ως μέλη
μιας αγαπημένης οικογένειας και αλληλοϋποστηρίζονται
καθημερινά. Αυτό είναι ένα στοιχείο που μας κάνει μονα-
δικούς στην αγορά, τόσο σε επίπεδο λειτουργίας όσο και
σε επίπεδο αμοιβών.

— **Εδώ και ένα χρόνο, βιώνουμε μια πρωτόγνωρη
υγειονομική κρίση, που μας έδειξε στην πράξη τι ση-
μαίνει «απρόοπτο». Πώς επηρεάζει αυτή η κατάσταση
τη στάση των καταναλωτών απέναντι στην ιδιωτική
ασφάλιση; Ποια είναι η εικόνα που έχετε από την επι-
κοινωνία με τους υφιστάμενους ή υποψήφιους πελά-
τες σας;**

Το απρόοπτο είναι μέρος της ζωής μας. Άλλωστε, όπως
λέμε συχνά: life happens!

Στο σημερινό περιβάλλον, το μόνο σίγουρο είναι ότι
πρέπει να θωρακίζομαστε απέναντι στα απρόβλεπτα της
ζωής. Πολλές φορές, όμως, οι άνθρωποι δεν είναι συνη-
θισμένοι στο να προβλέπουν ή δεν γνωρίζουν από τι πρέπει
να προστατευθούν. Γι' αυτό και συχνά η γνωριμία μας με
έναν υποψήφιο πελάτη έχει εκπαιδευτικό χαρακτήρα.

Με τους υφιστάμενους ασφαλισμένους μας, διατηρού-
με σχέσεις ποιοτικές, στηριγμένες στην εμπιστοσύνη. Με
τους υποψήφιους πελάτες, είναι πιο σημαντικό το στοιχείο
της γνωριμίας. Γιατί για εμάς «γνωρίζω» σημαίνει διερευ-
νώ ολιστικά, ακούω τις ανάγκες, τους προβληματισμούς
και τις ανησυχίες και παράλληλα εκπαιδεύω τον πελάτη,
ως προς τις λύσεις και τις επιλογές που έχει για κάθε πε-
ρίπτωση. Και πιστεύω ότι τα τελευταία χρόνια οι άνθρωποι
αντιλαμβάνονται και εκτιμούν όλο και περισσότερο τον
συμβουλευτικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή.
Αντιλαμβάνονται την αξία που μπορεί να προσθέσει στη
ζωή τους. Τουλάχιστον αυτό βλέπουμε να συμβαίνει στο
δικό μας γραφείο.

Όσον αφορά την πανδημία, είναι αλήθεια ότι δημιούρ-
γησε μια πρόσθετη ανησυχία για το απρόοπτο. Για να περά-
σει, όμως, κάποιος από την ανησυχία στη λήψη αποφάσε-
ων, πρέπει να υπάρξει συζήτηση, ιεράρχηση των αναγκών
και των προτεραιοτήτων. Εμείς έχουμε την κατάλληλη
επαγγελματική εξειδίκευση και εμπειρία για να βοηθήσου-
με σε αυτή τη διαδικασία.

Αυτό που κάνουμε -με πλήρη αίσθηση ευθύνης- εί-
ναι να υποστηρίζουμε τους υποψήφιους πελάτες μας,

ώστε να σχεδιάσουν οικονομικά το μέλλον τους και να
θωρακιστούν, όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά, από
κάθε μορφής κίνδυνο. Η υγειονομική κρίση που βιώνου-
με προφανώς μας έχει αγγίξει βαθιά, σε ψυχολογικό, σε
επαγγελματικό επίπεδο, αλλά και στο επίπεδο της υγείας.
Στο μέλλον, όμως, μπορεί να προκύψει κάποια άλλη κρί-
ση, ίδιας ή διαφορετικής μορφής. Και σε αυτό το πλαίσιο,
συνεχίζουμε να ακούμε, να εξηγούμε και να προτείνουμε
λύσεις, υπεύθυνα.

— **Η δουλειά του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή στηρί-
ζεται κατά ένα μεγάλο μέρος στην προσωπική επαφή.
Πώς καταφέρατε να ανταποκριθείτε στις συνθήκες
αποστασιοποίησης, που δημιούργησε η πανδημία; Πώς
υποστηρίχθηκε η προσπάθεια αυτή από την εταιρεία;**

Είναι κατ' αρχάς σημαντικό το ότι η MetLife στήριξε από
την αρχή τους ασφαλισμένους μας, με κάθε δυνατό τρόπο.
Βοήθησε ώστε να διατηρήσουν τα συμβόλαιά τους σε μια
δύσκολη οικονομικά περίοδο, επένδυσε στην επικοινωνία
με τους ασφαλισμένους, ενίσχυσε υφιστάμενες και ενεργ-
γοποίησε νέες ψηφιακές πλατφόρμες.

Αντίστοιχα, υποστήριξε και υποστηρίζει, με αποτελε-
σματικό τρόπο, όλους τους συνεργάτες της, έτσι ώστε
με ασφαλή τρόπο να βρίσκονται πάντα στο πλευρό των
ασφαλισμένων. Αυτό μας βοήθησε όλους -παλιούς και
νέους συνεργάτες- να κάνουμε απρόσκοπτα τη δουλειά
μας, να είμαστε χρήσιμοι και αποτελεσματικοί για τους
πελάτες μας και να συνεχίσουμε να επιτυγχάνουμε τους
στόχους μας. Πρέπει, μάλιστα, να πω ότι την ίδια υποστή-
ριξη σε ασφαλισμένους και συνεργάτες παρέχει η MetLife
και σε προηγούμενες κρίσεις, όπως για παράδειγμα την
περίοδο εφαρμογής των capital controls, πριν από μερικά
χρόνια.

Η αλήθεια είναι ότι η ζωή έχει πολλά επεισόδια. Για το
λόγο αυτόν, πριν από έξι χρόνια και προκειμένου να είμαι
πιο κοντά στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες και γε-
γονότα της ζωής ενός ανθρώπου, πήρα την πιστοποίηση
του personal και business coach από ένα πολύ αξιόλο-
γο εκπαιδευτικό ινστιτούτο. Κι αυτό γιατί πιστεύω ότι ως
επαγγελματίες του χώρου της ασφάλισης έχουμε ευθύνη
να φροντίζουμε για τη διατήρηση του βιοτικού επιπέδου
των πελατών μας και να εξασφαλίζουμε τη διάρκεια στη
σχέση αυτή.

Τα τελευταία δέκα χρόνια έχουμε ζήσει πολλά. Περά-
σαμε από μια οικονομική κρίση, καταλάβαμε τι σημαίνει
αβεβαιότητα, συνειδητοποιήσαμε ότι η ζωή έχει απρόοπτα.
Σήμερα βιώνουμε κάτι αντίστοιχο με την πανδημία και στο
μέλλον είναι πιθανό να υπάρξουν κι άλλες ανατροπές. Γι'
αυτό είναι σημαντικό να υιοθετήσουμε μια συγκεκριμένη
νοοτροπία, προκειμένου να προστατέψουμε το βιοτικό μας

επίπεδο απέναντι στο απρόβλεπτο και να νιώθουμε περισ-
σότερο ασφαλείς.

Τον τελευταίο χρόνο πράγματι χρειάστηκε να αξιο-
ποιήσουμε νέους τρόπους επικοινωνίας και να αξιοποιή-
σουμε τα κατάλληλα κανάλια, ώστε να απευθυνθούμε σε
όλες τις γενιές, από τους baby boomers και τη λεγόμενη
Generation X μέχρι τους millenials και τους νεότερους
ακόμη, της γενιάς Y και Z.

Ανεξάρτητα, όμως, από το μέσο, αυτό που μας ενδιαφέ-
ρει είναι να διατηρούμε την επικοινωνία μας εποικοδομη-
τική και ουσιαστική. Κι αυτό είναι κάτι που το γνωρίζουμε
πολύ καλά. Φροντίζουμε λοιπόν πάντα να έχουμε καθαρό
μυαλό και καθημερινή οργάνωση, ώστε να διαχειριζόμα-
στε σωστά τις σχέσεις μας και να υλοποιούμε μικρούς ή
μεγάλους στόχους.

— **Η εξέλιξη της ψηφιακής τεχνολογίας έχει οδηγήσει
στη δημιουργία νέων καναλιών πώλησης των ασφαλι-
στικών προϊόντων. Μπορούν οι ψηφιακές πλατφόρμες
να αντικαταστήσουν το ρόλο του ασφαλιστικού διαμε-
σοληβητή;**

Τα νέα κανάλια πώλησης βοηθούν στην ενίσχυση της
ασφαλιστικής συνείδησης των καταναλωτών, η οποία
στην Ελλάδα παραμένει ακόμα σε πολύ χαμηλά επίπεδα.
Θα έλεγα, λοιπόν, ότι καλώς υπάρχουν. Άλλωστε, για εμάς
είναι καλό ο υποψήφιος πελάτης να έχει ήδη μια εμπειρία
ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτό σημαίνει ότι αντιλαμβάνεται
ήδη τη χρησιμότητά της και ότι μπορεί να αξιολογήσει κα-
λύτερα τον επαγγελματισμό μας και την προστιθέμενη αξία
της λύσης που του προτείνουμε. Στόχος μας δεν είναι να
γίνει πάντα ένα νέο συμβόλαιο, αλλά να είμαστε γνωστοί
για την ποιότητά μας.

Και ναι, πιστεύω πως οι προηγούμενες «αποδόσεις»,
όταν προκύπτουν από γερές βάσεις, εγγυώνται τις μελλο-
ντικές!

ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ

**Η Έλενα Σαράντη είναι Elite Unit Manager στην
MetLife. Εντάχθηκε στο δυναμικό της εταιρείας στην
ηλικία των 28 και την εκπροσωπεί εδώ και 28 χρό-
νια. Θεωρεί πως τα πιο αγαπημένα και σημαντικά
της «επιτεύγματα» είναι 5, είναι μητέρα του Φίλιπ-
που (31) και της Εμμανουέλλας (21), πρωταθλήτρια
Ελλάδος windsurfing (1985), κάτοχος BS Marketing
Management του Αμερικανικού Κολλεγίου της Ελ-
λάδος-Deree College (1987), certified Coach του
Athens Coaching Institute (2016) και ικανή «Servant
Leader» για τους συνεργάτες της στην MetLife και
τους ασφαλισμένους τους.**



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 υγείαν, θερμότητα, σε αντίθεση με την ψυχρότητα, παγωμάρα θανάτου.

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

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

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

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



Ρομπότ απολύμανσης σε «Ωνάσειο» και «Παπαγεωργίου»!

Ένα ευρωπαϊκό ρομπότ απολύμανσης που ακούει στο όνομα Βιολέτα έφτασε στην Ελλάδα στις 9 Μαρτίου και παραδόθηκε στο Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο, ενώ ένα μήνα μετά παραδόθηκε ένα ίδιο στο Γενικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης – «Παπαγεωργίου» με την ονομασία Τάλλω (το όνομα του μυθικού χάλκινου γίγαντα, που προστάτευε τη μινωική Κρήτη και θεωρείται το πρώτο ρομπότ στην Ιστορία).

Πρόκειται για μία κίνηση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, προκειμένου να ανταποκριθεί στις έκτακτες ανάγκες της πανδημίας, η οποία αγόρασε 200 ρομπότ απολύμανσης για ευρωπαϊκά νοσοκομεία. Τα ρομπότ αυτά μπορούν να απολυμάνουν έναν κανονικό θάλαμο ασθενών σε δέκα μόλις λεπτά με τη χρήση υπεριώδους ακτινοβολίας. Με μία φόρτιση, ένα ρομπότ μπορεί να απολυμάνει πάνω από 18 θαλάμους. Ο στόχος είναι να διασφαλιστεί ένα αποστειρωμένο περιβάλλον στα νοσοκομεία χωρίς να εκτίθεται το προσωπικό σε περιττό κίνδυνο. Δεδομένου ότι πρόκειται για φυσική διαδικασία και όχι για χρήση χημικού απολυμαντικού, η χρήση του είναι ασφαλέστερη για το προσωπικό του νοσοκομείου και τους ασθενείς, καθώς δεν χρειάζεται πλέον να χειρίζεται, να μεταφέρει ή να αποθηκεύει τοξικές, επικίνδυνες ή διαβρωτικές χημικές ουσίες.





Νοσοκομείο Παίδων «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ» Η προσφορά του στα παιδιά υπήρξε καταλυτική!

Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Η τελετή θεμελίωσης του νοσοκομείου έγινε με μεγάλη επισημότητα στις 16 Οκτωβρίου 1896. Για την ίδρυσή του πρωτοστάτησαν η διάδοχος πριγκίπισσα Σοφία και μια ομάδα γυναικών που αποτελούνταν από τις: Αγγελική Κουντουριώτου, Φρανσέ Πάλλη, Ταρσή Μαρίνου, Αμαλία Ηλιοπούλου, καθώς κι έναν άντρα, τον Κωνσταντίνο Τσακωνόπουλο. Όλοι μαζί συνέλαβαν την ιδέα ίδρυσης ενός νοσοκομείου αποκλειστικά για τα παιδιά. Από την ομάδα, βέβαια, δεν θα μπορούσαν να λείπουν οι δύο γνωστές μορφές της εποχής, ο Ανδρέας Συγγρός και ο Μαρίνος Κοργιαλένειος. Την κατάρτιση των σχεδίων του ανέλαβε ο αρχιτέκτονας της Αυλής, Αναστάσιος Μεταξάς.

Στις 27 Μαρτίου 1896 το συμβούλιο της Ιεράς Μονής Πετράκη παραχώρησε το οικοπέδο και στις 16 Οκτωβρίου 1896 έγινε η τελετή της θεμελίωσης, ενώ το 1897 άρχισε να λειτουργεί η πρώτη Σχολή Αδελφών του νοσοκομείου, που ήταν διетуός φροντίσης.

Στις 9 Ιανουαρίου 1900 στην Αθήνα, ύστερα από πρόταση του υπουργού των Εσωτερικών Γ.Ν. Θεοτόκη, κυ-





ρώθηκε με Β.Δ. το κατατεθέν από 31ης Δεκεμβρίου 1899 καταστατικό του Νοσοκομείου Παίδων «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ». Σύμφωνα με αυτό, ιδρύεται στο Γουδή, υπό της Αυτού Βασιλικής Υψηλότητας Πριγκίπισσας Σοφίας, Νοσοκομείο Παίδων υπό την επωνυμία «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ», το οποίο διατελεί υπό την Υψηλή Προστασία της ΑΒ Υψηλότητας.

Στις 15 Ιανουαρίου 1900, δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως το ιδρυτικό καταστατικό του Ιδρύματος. Λίγες μέρες αργότερα, στις 22 Μαρτίου 1900, η Αθήνα γνώριζε μια από τις πιο λαμπρές ως εκείνη την εποχή γιορτές, τη γιορτή των εγκαίνιων της έναρξης λειτουργίας του νοσοκομείου. Το μοναδικό νοσηλευτικό περίπτερο ήταν ο «Συγγρός». Το νοσοκομείο διέθετε συνολικά 16 κρεβάτια και την 1η Απριλίου 1900 προσήλθε σε αυτό για νοσηλεία το πρώτο άρρωστο παιδί.

Η ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΤΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΩΝ

Στο Νοσοκομείο Παίδων προβλέφθηκε να λειτουργήσει και Σχολή Νοσοκόμων, οι οποίες θα έπρεπε να είναι απαραίτητως εγγράμματες, καλής κοινωνικής τάξης, ηλικίας 20 έως 26 ετών. Η εκπαίδευσή τους θα διαρκούσε 2 χρόνια και γι' αυτόν το σκοπό με πρωτοβουλία της ΑΒΥ Πριγκίπισσας Σοφίας ήρθαν τρεις διακεκριμένες νοσοκόμες από την Αγγλία, για να αναλάβουν την εκπαίδευση των Ελληνίδων νοσοκόμων, ούτως ώστε να πάψει αυτή η κατηγορία επαγγέλματος να θεωρείται ευτελής και ταπεινή. Πίσω από αυτό το κτίριο βρισκόταν ο Πύργος των Υδατοποθηκών ύψους 16 μέτρων. Επειδή οι ανάγκες για νερό του νοσοκομείου δεν ήταν δυνατόν να καλυφθούν από το Αδριάνειο Υδραγωγείο, έγινε γεώτρηση και σε βάθος 22 μέτρων βρέθηκε άφθονο και καθαρό νερό. Στο Μηχανοστάσιο του νοσοκομείου υπήρχε επίσης ηλεκτρική μηχανή, δωρεά του ομογενούς Στεφάνοβιχ Σκυλίτση, η οποία τροφοδοτούσε με ηλεκτρικό ρεύμα το νοσοκομείο.



Επιπλέον, το νοσοκομείο διέθετε και Απολυμαντικό Κατάστημα, στο οποίο υπήρχε αφενός απολυμαντικός κλίβανος ατμού, αλλά και ένας επίσης κλίβανος καύσης όλων των μολυσμένων αντικειμένων, ώστε να μη ρίχνονται αυτά έξω από το νοσοκομείο και συντελούν με αυτόν τον τρόπο στην εξάπλωση των μεταδοτικών ασθενειών. Στον περιβολή του, στη βορειοδυτική πλευρά, προβλέφθηκε να κτιστεί και ο ναός της Αγίας του Θεού Σοφίας.

Το οικοδόμημα συμπληρωνόταν από το Αμαξοστάσιο



και το Στάβλο. Η μεταφορά των παιδιών από το σπίτι τους στο νοσοκομείο γινόταν με την άμαξα, η οποία προφανώς ήταν το ασθενοφόρο της εποχής. Στην πορεία των χρόνων πολλή πράγματα άλλαξαν, πολλά από τα παλιά πέτρινα κτίρια κατεδαφίστηκαν και άλλα πήραν τη θέση τους.

Το 1935 το νοσοκομείο υπάγεται στο ΠΙΚΠΑ. Στα μαύρα χρόνια της Κατοχής, το προσωπικό του νοσοκομείου, από τη διοίκηση ως τον κλητήρα, συμμετείχε ενεργά στην Εθνική Αντίσταση, ενώ τα μπλόκα των Γερμανών δεν έλειψαν από το νοσοκομείο.

Το 1953 θεμελιώνεται ο βασικός πυρήνας του νέου

νοσοκομείου, δηλαδή τα πλυντήρια και τα μαγειρεία, ενώ στα τέλη του 1957 θεμελιώνεται το κεντρικό κτίριό του.

Το 1960 αρχίζει να λειτουργεί η Σχολή Αδελφών.

Το 1967 θεμελιώνεται ο σημερινός ναός του νοσοκομείου.

Τη δεκαετία του '70 ξεκίνησε μια πραγματική κτιριακή κοσμογονία στο χώρο αυτόν, ενώ τη δεκαετία του '80, με την έναρξη του ΕΣΥ, προστίθενται και νέα τμήματα.

Τη δεκαετία του '90 έχουμε τη Μονάδα Μεταμόσχευσης Μυελού των Οστών. Η προσφορά του νοσοκομείου αυτού στον παιδικό πληθυσμό υπήρξε καταλυτική. **ΝΑΙ**

ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ ΣΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ

- Το 1912 το νοσοκομείο επιτάσσεται και περιβάλλει τραυματίες πολέμου.
- Το 1914 οι γιατροί του νοσοκομείου συμμετέχουν στην κατ' οίκον νοσηλεία των Μακεδόνων προσφύγων.
- Το 1917 το νοσοκομείο υπάγεται στο Πατριωτικό Ίδρυμα Περιθάψεως (ΠΙΠ).
- Το 1921 το ΠΙΠ εγκρίνει και δημιουργεί μικροβιολογικό εργαστήριο, ενώ στις 17/2/22 εγκρίνεται πίστωση για την επισκευή και λειτουργία των περιπτέρων των Λοιμωδών, που μέχρι τότε χρησιμοποιούνταν σαν Οίκος Αδελφών.
- Το 1922 κι ενώ η Μικρασιατική Εκστρατεία οδηγείται στην τραγική της κάθαρση, ο Πατριωτικός Σύνδεσμος των Ελληνίδων αφενός μεν παρεμποδίζει την είσοδο της Πανεπιστημιακής Κλινικής στο νοσοκομείο, αφετέρου επισπεύδει την αναμόρφωσή του και κατασκευάζει δρόμο, ώστε το νοσοκομείο να είναι πιο προσπελάσιμο.
- Στα τέλη του 1923 άρχισαν να λειτουργούν 3 νέα περίπτερα: το Λοιμωδών, της Οστρακιάς και της Ιλαράς. Παρ' όλα αυτά, το 1926, η Παιδιατρική κλινική του Πανεπιστημίου εγκαθίσταται στο Νοσοκομείο Παίδων.
- Στις 12 Οκτωβρίου 1939 συγχωνεύεται με το υπό την επωνυμία ίδρυμα «Κλινική Παίδων Παναγιώτου και Αγλαΐας Π. Κυριακού και οικογενείας Σπ. Αντωνιάδου». Αυτό είχε συσταθεί με τη μυστική διαθήκη της Αγλαΐας Π. Κυριακού της 7ης Αυγούστου 1933.
- Το 1940 επίσης το Νοσοκομείο Παίδων «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ» μετετράπη σε Στρατιωτικό Νοσοκομείο. Το 1943 επιτάχθηκε από τα στρατεύματα κατοχής.
- Το 1944 τίθεται ξανά σε επαναλειτουργία ως Νοσοκομείο Παίδων «Η ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ».



ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ Β' ΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΛΙΝΙΚΗΣ ΚΑΙ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΤΟΥ ΥΓΕΙΑ

Νέες θεραπείες δίνουν διάρκεια και ποιότητα ζωής στους ασθενείς με καρδιαγγειακά νοσήματα!

Το ΥΓΕΙΑ είναι πρωτοπόρο και κέντρο αναφοράς
στον τομέα της Καρδιολογίας!



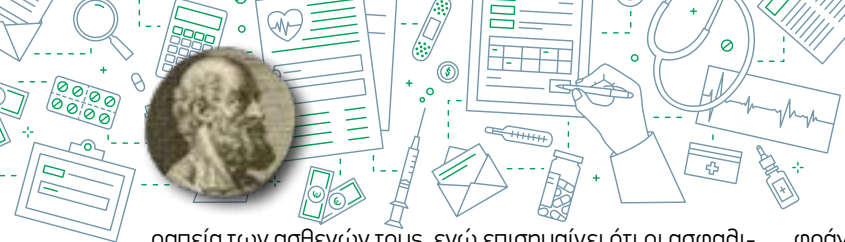
Συνέντευξη στον **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τα καρδιαγγειακά νοσήματα αποτελούν το σημαντικότερο πρόβλημα υγείας και την κυρίαρχη αιτία θανάτου σε παγκόσμιο επίπεδο. Ο Στυλιανός Κωνσταντινίδης, διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής και αντιπρόεδρος του Επιστημονικού Συμβουλίου του ΥΓΕΙΑ, μας παρουσι-

άζει μεταξύ άλλων τους παράγοντες κινδύνου, τους τρόπους πρόληψης, καθώς και τις τελευταίες εξελίξεις στον τομέα της τεχνολογίας και των φαρμακευτικών θεραπειών που μπορούν να οδηγήσουν σε διάρκεια και ποιότητα ζωής. Παράλληλα, αναφέρει με ποιον τρόπο το ΥΓΕΙΑ συμβάλλει, ώστε οι γιατροί του να είναι πιο αποτελεσματικοί στη θε-



Ο κ. Στυλιανός Μ. Κωνσταντινίδης.



ραπεία των ασθενών τους, ενώ επισημαίνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να έχουν πιο προσιτά προγράμματα υγείας. Η συνέντευξη έχει αναλυτικά ως εξής:

— Τα τελευταία χρόνια έχουν αυξηθεί σημαντικά τα καρδιαγγειακά επεισόδια, γιατί συμβαίνει αυτό;

Η αύξηση οφείλεται σε συγκεκριμένους λόγους: α) αύξηση της διάρκειας ζωής των ασθενών λόγω της προόδου γενετικότερα στον τομέα της ιατρικής φροντίδας και της φαρμακολογίας, με συνέπεια, αφού πολλές καρδιαγγειακές παθήσεις σχετίζονται με προχωρημένη ηλικία, να εμφανίζονται πλέον σε μεγαλύτερη συχνότητα, β) αλλαγή του τρόπου διατροφής με επακόλουθο υπερκατανάλωση τροφών που περιέχουν υψηλή συγκέντρωση σε χοληστερίνη, σάκχαρο, αλάτι σε παράλληλη πορεία με υψηλή κατανάλωση προϊόντων καπνού. Επιπρόσθετα, παρατηρείται μια γενικότερη αλλαγή του τρόπου ζωής, στην οποία το άγχος και η καθημερινή πίεση αποτελούν συστατικά της προσωπικότητας του σύγχρονου ανθρώπου. Οι αναφερόμενοι αυτοί παράγοντες μεγαλύνουν τον κίνδυνο νόσησης από καρδιαγγειακά νοσήματα (ειδικότερα βέβαια τη στεφανιαία νόσο). Επίσης, η σημαντική πρόοδος της τεχνολογίας δίνει μεγαλύτερη δυνατότητα διαγνωστικής προσέγγισης παθήσεων, οι οποίες στο παρελθόν δεν ήταν δυνατό να ανιχνευθούν.

— Ποια είναι τα συμπτώματα που πρέπει να ανησυχήσουν κάποιον ότι έχει πρόβλημα με την καρδιά του και πόσο σημαντική είναι η έγκαιρη διάγνωση;

Τα συνήθη συμπτώματα που συνδέονται με παθήσεις του καρδιαγγειακού συστήματος είναι ο πόνος στο θώρακα, πιο συχνά στο πρόσθιο τμήμα αυτού (ο λεγόμενος οπισθοστερνικός ή προκάρδιος πόνος, π.χ. από έμφραγμα του μυοκαρδίου), ο πόνος στην πλάτη (η λεγόμενη ραχιαλγία, π.χ. από διαχωριστικό ανεύρυσμα θωρακικής αορτής), η δυσχέρεια στην αναπνοή συνήθως συνοδευόμενη και από αύξηση του αριθμού των αναπνοών (δύσπνοια και ταχύπνοια, π.χ. από καρδιακή ανεπάρκεια), το αίσθημα παλμών, η ζάλη, η τάση προς λιποθυμία και τα επεισόδια της πραγματικής απώλειας συνείδησης (π.χ. από αρρυθμίες, σοβαρές βραδυκαρδίες ή ακοκήθεις ταχυκαρδίες) και ο πόνος στην κοιλιά (π.χ. διαχωριστικό ανεύρυσμα κοιλιακής αορτής).

— Ποιες είναι οι διαγνωστικές μέθοδοι;

Οι νέες διαγνωστικές μέθοδοι αφορούν τόσο στις αιματολογικές εξετάσεις όσο και στις απεικονιστικές μεθόδους. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στις αιματολογικές εξετάσεις περιλαμβάνονται κυρίως βιοδείκτες, όπως π.χ. η τροπονίνη υψηλής ευαισθησίας, η άνοδος της οποίας πλέον ανιχνεύεται ακόμα και σε πολύ μικρά επίπεδα στο αίμα του ασθενούς και προσφέρει τη δυνατότητα διάγνωσης εμ-

φράγματος του μυοκαρδίου, τα νατριουρητικά πεπτίδια τα οποία μας βοηθάνε στο να ξεχωρίσουμε αν η δύσπνοια που εμφανίζει κάποιος ασθενής οφείλεται σε καρδιακή νόσο ή σε πάθηση των πνευμόνων, καθώς επίσης και δείκτες διάγνωσης γενετικών παθήσεων της καρδιάς (γονιδιακές εξετάσεις).

Στις απεικονιστικές μεθόδους ενδεικτικά αναφέρουμε τις νεότερες υπερηχογραφικές μελέτες (stress υπέρηχος καρδιάς, διοισοφάγειο υπερηχογράφημα καρδιάς, τριδιάστατος υπέρηχος), τη μαγνητική τομογραφία καρδιάς προς διάγνωση πολλών παθήσεων του μυοκαρδιακού ιστού, την αξονική στεφανιογραφία που απεικονίζει τα αγγεία της καρδιάς και γενικότερα τις αξονικές αγγειογραφίες που απεικονίζουν τα αγγεία του πνεύμονα, αλλά και την αορτή (το μεγαλύτερο αγγείο του σώματος), τις νεότερες μεθόδους πυρηνικής ιατρικής (σπινθηρογράφημα καρδιάς προς διάγνωση στεφανιαίας νόσου).

— Υπάρχουν φαρμακευτικές θεραπείες ή εναλλακτικές μέθοδοι που μπορούν να δώσουν περισσότερη διάρκεια, αλλά και ποιότητα ζωής στους ασθενείς;

Η εξέλιξη της φαρμακοτεχνολογίας και της επεμβατικής Καρδιολογίας είναι πραγματικά εντυπωσιακή. Στο πεδίο της στεφανιαίας νόσου και της κοιλιακής μαρμαρυγής οι νέες αντιθρομβωτικές θεραπείες μειώνουν κατά πολύ τον κίνδυνο να υποστεί κάποιος καρδιαγγειακό επεισόδιο τόσο για πρώτη φορά (πρωτογενής πρόληψη) όσο και για νέα υποτροπή εάν ήδη στο παρελθόν είχε νοσήσει (δευτερογενής πρόληψη). Στο πεδίο της υπέρτασης και του σακχαρώδους διαβήτη νέα φάρμακα προσφέρουν την καλύτερη δυνατή ρύθμιση των σημαντικών αυτών παραγόντων κινδύνου, ενώ όσον αφορά στη μάστιγα του καπνίσματος αναμένουμε πιθανώς σημαντική βοήθεια από ηλεκτρονικά προϊόντα, τα οποία μπορούν να βοηθήσουν στη διακοπή της επικίνδυνης αυτής συνήθειας ή τουλάχιστον στη λιγότερη δυνατόν επιβλαβή επίδρασή της.

Στην παχυσαρκία υπάρχουν φαρμακευτικές μέθοδοι που δύνανται να συμβάλουν στη μείωση του σωματικού βάρους, αλλά μεγαλύτερο ρόλο διαδραματίζουν οι επεμβάσεις βαριατρικής. Όσον αφορά στην επεμβατική Καρδιολογία, δεσπόζουν οι επεμβάσεις επαναγγείωσης στεφανιαίων με stents νεότερης γενιάς, οι διαδερμικές επεμβάσεις εμφύτευσης βιολογικών καρδιακών βαλβίδων που υποκαθιστούν πλέον χειρουργικές επεμβάσεις, οι νεότεροι, μικρότεροι σε μέγεθος, καρδιακοί βηματοδότες, οι καρδιακοί απινιδωτές που αποτρέπουν τον αιφνίδιο καρδιακό θάνατο, οι καταλύσεις ενδοκαρδιακών δεματίων σχετιζόμενων με αρρυθμίες και οι εμφυτεύσιμες μικροσυσσκευές συνεχούς παρακολούθησης καρδιακού ρυθμού (ILR implantable loop recorder). Όλα τα αναφερόμενα αποδεδειγμένα συμβά-

Οι ασφαλιστικές εταιρείες να εξορθολογίσουν τα ασφαλιστικά, ώστε να είναι πιο προσιτά!



λουν στην παράταση της ζωής, αλλά και στην καλύτερη ποιότητά της.

— Πώς πρέπει να ζει ένας καρδιοπαθής μετά τη διάγνωση;

Αυτό εξαρτάται από τη συγκεκριμένη διάγνωση και τις δυνατότητες θεραπείας της διαγνωσμένης καρδιακής πάθησης. Εφόσον στη σημερινή εποχή η εξέλιξη στα φάρμακα και στην επεμβατική αντιμετώπιση είναι αδιάλειπτη, είναι εύκολο κανονικό ότι ένας «καρδιοπαθής» έχει σημαντικά αυξημένες πιθανότητες να διδάγει μια φυσιολογική ζωή ή τουλάχιστον με τη μεγαλύτερη δυνατή ποιότητα και όσον το δυνατόν μεγαλύτερη χρονική διάρκεια. Σίγουρα αυτό θα επιτευχθεί με τη χρήση των κατάλληλων για την περίπτωση του θεραπευτικών μέσων και απαραίτητα με τακτική παρακολούθηση από τον θεράποντα ιατρό του.

— Πότε επιβάλλεται η χειρουργική αντιμετώπιση και ποιοι είναι οι παράγοντες που θα επηρεάσουν μια επιτυχή έκβαση;

Η χειρουργική αντιμετώπιση θα εφαρμοστεί σε εκείνες τις περιπτώσεις, στις οποίες οι σύγχρονες φαρμακευτικές και επεμβατικές μέθοδοι δεν δύνανται να προσφέρουν οριστική θεραπευτική λύση. Αναφερόμαστε φυσικά στο bypass, που θα εφαρμοστεί σε παθήσεις κυρίως και των τριών αγγείων της καρδιάς (πολυαγγειακή στεφανιαία νόσος), στις αντικαταστάσεις καρδιακών βαλβίδων είτε με μηχανικές-μεταλλικές είτε με βιολογικές, όπου δεν μπορεί να διενεργηθούν διαδερμικά, σε επιδιορθώσεις ανευρυσμάτων της αορτής και σε ειδικές παθήσεις, όπως υπερτροφική μυοκαρδιοπάθεια, όπου γίνεται εκτομή του πεπαχυσμένου παθολογικού τμήματος της καρδιάς προς ανακούφιση της συμπτωματολογίας του ασθενούς.

— Ποιο είναι το μέλλον της Καρδιολογίας;

Το μέλλον της Καρδιολογίας είναι το να μπορούμε να φανταστούμε το παρόν της σε πολύ μεγαλύτερες διαστάσεις. Φάρμακα που προσφέρουν πλήρη ρύθμιση των παραγόντων κινδύνου, πλήρης αντικατάσταση των καρδιοχειρουργικών επεμβάσεων από διαδερμικές επεμβάσεις, εύρεση νέων βιοδεικτών διαγνωστικών των πλέον δύσκολων παθήσεων ιδίως στο πεδίο της Γενετικής. Όλα αυτά θα πλησιωθούν στη συνεχώς εξελισσόμενη τεχνητή

νοημοσύνη (artificial intelligence) και ομολογώ ότι αδημονώ για τη νέα εποχή.

— Ποιες είναι οι επιπτώσεις του κορωνοϊού στους καρδιολογικούς ασθενείς και πώς πρέπει να ζει σήμερα ένας καρδιοπαθής για να μην «κολλήσει»;

Είναι αναμφισβήτητο ότι οι καρδιολογικοί ασθενείς, και λόγω της υποκείμενης πάθησής τους και λόγω του γεγονότος ότι συνήθως είναι άτομα πιο προχωρημένης ηλικίας, είναι εκτεθειμένοι σε μεγαλύτερο κίνδυνο να υποστούν σοβαρές επιπλοκές σε περίπτωση που νοσήσουν με COVID-19. Νοσήματα όπως η υπέρταση, η σοβαρή καρδιακή ανεπάρκεια και η σοβαρή στεφανιαία νόσος μπορεί να αποτελέσουν παράγοντα κινδύνου για δυσμενή κλινική πορεία σε περίπτωση λοίμωξης από τον νέο κορωνοϊό με πιθανότητα μακράς νοσηλείας και δύσκολης αποθεραπείας, και φυσικά θανατηφόρας κατάληξης. Όλοι οι καρδιοπαθείς, ίσως σε μεγαλύτερο βαθμό από τους μη πάσχοντες από καρδιολογικές παθήσεις, πρέπει και οφείλουν να λαμβάνουν τα συνιστώμενα προφυλακτικά μέτρα, δηλαδή απόσταση, μάσκα και υγιεινή των χεριών.

— Οι καρδιοπαθείς πρέπει να εμβολιαστούν;

Αποτελεί αδήριτη ανάγκη ο εμβολιασμός των καρδιοπαθών ασθενών, λαμβάνοντας υπόψη και αυτό που προαναφέραμε, δηλαδή ότι αποτελούν ομάδα υψηλού κινδύνου. Οι πιθανότητες εκδήλωσης παρενεργειών από τον εμβολιασμό είναι απειροελάχιστες σε σχέση με τους κινδύνους από νόσηση λόγω COVID-19. Ο εμβολιασμός σώζει ζωές και αυτό πρέπει να καταστεί πεποίθηση στον καθένα από εμάς, ώστε τελικά να επανέλθουμε ασφαλείς στην κανονικότητα της καθημερινότητάς μας.

— Ως διευθυντής της Β΄ Καρδιολογικής Κλινικής και αντιπρόεδρος του Επιστημονικού Συμβουλίου του ΥΓΕΙΑ, που είναι το παλαιότερο και μεγαλύτερο ιδιωτικό νοσοκομείο, θα θέλαμε να μας πείτε ποια είναι τα εφόδια που σας δίνει για την καλύτερη αντιμετώπιση ενός καρδιοπαθούς και ενός επείγοντος καρδιαγγειακού περιστατικού;

Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ είναι πρωτοπόρο και κέντρο αναφοράς σε όλες τις ιατρικές ειδικότητες και συγκεκριμένα, όσον αφορά στον τομέα της Καρδιολογίας, έχει επιδείξει



όλα αυτά τα χρόνια μεγάλη εξέλιξη και πάντοτε σύμφωνα με τις επιταγές της σύγχρονης Ιατρικής. Στο τεχνολογικό του «οπλοστάσιο» περιλαμβάνονται τρία πλήρως εξοπλισμένα αιμοδυναμικά και ηλεκτροφυσιολογικά εργαστήρια και ένα από τα καλύτερα υβριδικά χειρουργεία στην Ευρώπη, με συνέπεια να διενεργούνται όλες οι κατηγορίες των επεμβατικών πράξεων, δηλαδή αγγειοπλαστικές στεφανιαίων αγγείων, διαδερμικές εμφυτεύσεις καρδιακών βαλβίδων, εμφυτεύσεις απινιδωτικών και βηματοδοτικών συσκευών (συμπεριλαμβανομένων και ενδοκαρδιακών -χωρίς καλώδια- βηματοδοτών) και καταλύσεις (ablation) αρρυθμιών. Επιπρόσθετα, αναφέρω και τους τελευταίους γενιάς ψηφιακούς αξονικούς και μαγνητικούς τομογράφους, οι οποίοι μας προσφέρουν τεράστιες απεικονιστικές και ως εκ τούτου διαγνωστικές δυνατότητες.

Η λειτουργία του νοσοκομείου είναι πραγματικά αδιάλειπτη σε 24ωρη και καθημερινή βάση όλο το χρόνο, διαπιστευμένη κατά Joint Commission International (JCI), τον μεγαλύτερο διεθνή οργανισμό πιστοποίησης νοσοκομείων, και φυσικά με άριστα εκπαιδευμένο ιατρικό, νοσηλευτικό, παραϊατρικό και διοικητικό προσωπικό. Είναι αυτονόητο ότι τίποτα από τα ανωτέρω δεν θα είχε επιτευχθεί, εάν η Διοίκηση και το Επιστημονικό Συμβούλιο δεν ακολουθούσαν τις εξελίξεις.

— **Σίγουρα η νοσηλεία σε ένα τέτοιο νοσοκομείο θα έχει μεγάλο κόστος. Μπορούν όμως να το καλύψουν όλοι ασθενείς και τι πιστεύετε ότι πρέπει να γίνει, ώστε οι πολίτες να μη στερούνται την ποιότητα στις υπηρεσίες υγείας;**

Σαφώς η σωστή λειτουργία των νοσοκομείων κοστίζει. Το ΥΓΕΙΑ θέλει να είναι κοντά στους ανθρώπους που ζητούν τη βοήθειά του. Ετσι έχει κάνει συμβάσεις με τον ΕΟΠΥΥ και δημιούργησε ειδικά οικονομικά πακέτα δίνοντας τη δυνατότητα να έχει πρόσβαση στις υπηρεσίες του μεγάλος αριθμός ασθενών.

— **Πόσο σημαντικός θεωρείτε ότι είναι ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών στο θέμα αυτό; Από την εμπειρία σας έχετε να κάνετε κάποια υπόδειξη;**

Η ιδιωτική ασφάλιση πρέπει και έχει βασικό και πρωτεύοντα ρόλο στον τομέα υγείας στη χώρα μας. Πιστεύω ότι πρέπει να υπάρχει συνεργασία του δημόσιου και ιδιωτικού φορέα ασφάλισης με φορολογικές ελαφρύνσεις από πλευράς του κράτους στους πολίτες που έχουν ιδιωτική ασφάλεια, διότι εκ προοιμίου δεν επιβαρύνουν το κρατικό σύστημα υγείας. Από πλευράς ασφαλιστικών εταιρειών πρέπει να γίνει εξορθολογισμός των ασφαλίσεων, ώστε να είναι πιο προσιτά. **ΝΑΙ**

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

Ο Στυλιανός Μ. Κωνσταντινίδης είναι καρδιολόγος, διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής ΔΘΚΑ «ΥΓΕΙΑ». **ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ & ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟΙ ΤΙΤΛΟΙ** Πτυχιούχος της Ιατρικής Σχολής του Ελληνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, 1981. Τίτλος ιατρικής ειδικότητας Καρδιολογίας της Ιατρικής Σχολής Αθηνών, 1989. Πτυχιούχος μετά από εξετάσεις σε Μετεκπαιδευτικά Σεμινάρια της Ελληνικής Αγγειοχειρουργικής Εταιρείας επί ένα έτος. Μέλος Εταιρειών, Συντακτικής Επιτροπής Περιοδικών. Ευρωπαϊκή Καρδιολογική Εταιρεία. Ελληνική Καρδιολογική Εταιρεία (ΕΚΕ). Ομάδα Εργασίας Υπερήχων Καρδιάς ΕΚΕ. Ομάδα Εργασίας Δοκιμασιών Κοπώσεως και Αποκατάστασης ΕΚΕ. τ. μέλος του Δ.Σ. της ΕΕΙΥ. Μέλος της ΕΕΙΥ.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ Ειδικευόμενος Παθολογίας (Ναυτικό Νοσοκομείο Π.Ν.). Διευθυντής Ιατρείου Διοίκησης Ταχέων Σκαφών Πολεμικού Ναυτικού. Υπηρεσία υπαίθρου ως αντικαταστάτης νομιάτρος στη Νομαρχία Βοιωτίας Ειδικευόμενος Καρδιολογίας σε: 1. Νοσοκομείο Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού. 2. Πανεπιστημιακή Καρδιολογική και Καρδιοχειρουργική Κλινική ΙΓΝΑ. Επιμελητής Α', Β' Καρδιολογικής Κλινικής ΔΘΚΑ «ΥΓΕΙΑ». Επιστημονικός Συνεργάτης της Β' Καρδιολογικής Κλινικής ΔΘΚΑ «ΥΓΕΙΑ». Διευθυντής Β' Καρδιολογικής Κλινικής Νοσοκομείου «ΥΓΕΙΑ» (Από 2009 έως σήμερα).

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ & ΒΡΑΒΕΙΑ European Boards of Cardiology. Πιστοποίηση εκτέλεσης υπερήχων καρδιάς (υπουργείο Υγείας). τ. μέλος Δ.Σ. της ΕΕΙΥ. Αντιπρόεδρος του Επιστημονικού Συμβουλίου ΔΘΚΑ «ΥΓΕΙΑ». Συντονιστής Παθολογικού Τομέα ΔΘΚΑ «ΥΓΕΙΑ».

ΜΕΛΕΤΕΣ Συμμετοχή σε πολυκεντρικές μελέτες (Active A, Averroes, Mariner).

ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΕΙΣ Large vessel vasculitis in a patient with acute Q-fever Q A case report. Fotini Baziaka, Ilias Karaikos, Lamprini Galani, Eleftheria Barmprouti, Stilianos Konstantinidis, George Kitas, Helen Gaiamarellou. "Elsevier" (16/7/2014). Pericardial synovial sarcoma of the heart. Is It always worth operating Myers, S. Konstantinidis, N. Karatzas, F. Milas, A. Panos "J. Cardiovasc. Surg." (2010).

ΚΛΙΝΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ Οξεία Στεφανιαία Σύνδρομα. Καρδιακή Ανεπάρκεια. Υπέρταση.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σχεδιάζουμε μαζί το μελλοντικό σας εισόδημα!

**Αναρωτιέστε πώς θα εξασφαλίσετε,
την ποιότητα ζωής σας,
τα χρόνια της συνταξιοδότησης,
το μέλλον των παιδιών σας,
τη δημιουργία σημαντικού κεφαλαίου στο μέλλον;**

Για κάθε μελλοντικό σας σχέδιο, είμαστε δίπλα σας για να σας βοηθήσουμε στην υλοποίησή του, με το ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα **Full [Life Plan]** της Εθνικής Ασφαλιστικής, που σας προσφέρει:

- Εύκολη σταδιακή συγκέντρωση κεφαλαίου μέσω τακτικών καταβολών.
- Ευελιξία σχεδιασμού επένδυσης,
 - με επιλογή διάρκειας και μηνιαίου ποσού επένδυσης (από 70€ για διάρκεια επένδυσης 15 έτη και άνω),
 - με επιλογή περιοδικότητας καταβολών και τρόπου είσπραξης του κεφαλαίου στη λήξη.
- Ασφαλιστική προστασία της επένδυσης, για την εξασφάλιση των αγαπημένων σας προσώπων.
- Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες διαχείρισης, από τον διεθνή οίκο BNP Paribas Asset Management.
- Επιβράβευση συνέπειας με τη συμπλήρωση των 10 ετών και στη λήξη της επένδυσης για διάρκεια από 15 έτη και πάνω.

**Επενδύστε από σήμερα
σε ένα άνετο μέλλον με το Full [Life Plan]**

Ενημερωθείτε για τους όρους και τις προϋποθέσεις από τους κατάλληλα πιστοποιημένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας, από τα καταστήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Εθνικής Τράπεζας καθώς και στο www.ethniki-asfalistiki.gr

Σημαντική επισήμανση: Η Εθνική Ασφαλιστική δεν παρέχει οποιαδήποτε μορφή εγγύηση για την απόδοση ή διατήρηση των επενδυόμενων ποσών στα Επενδυτικά τμήματα Κεφαλαίων. Η επένδυση σε Κεφάλαια Οργανισμών Συλλογικών Επενδύσεων σε Κινητές Αξίες (ΟΣΕΚΑ) δεν έχει εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

☎ +30 2130318189 / 18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr  facebook.com/ethnikiasfalistiki





Ο Έλληνας ερευνητής Σταύρος Ταραβήρας απέσπασε διεθνές βραβείο για την υδροκεφαλία!



Ο καθηγητής κ. Σταύρος Ταραβήρας με την ερευνητική του ομάδα.

Για πρώτη φορά Έλληνας ερευνητής έλαβε διεθνή διάκριση για την προοπτική μίας καινούργιας κυτταρικής θεραπείας για την ασθένεια της υδροκεφαλίας. Πρόκειται για το «Innovator Award Grant 2020», το οποίο απονεμήθηκε από την Hydrocephalus Association των ΗΠΑ στον καθηγητή Φυσιολογίας της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Πατρών, Σταύρο Ταραβήρα, πιστοποιώντας την καινοτόμο έρευνα που διενεργείται στο εργαστήριο Φυσιολογίας «Stem cell Lab», στο οποίο ηγείται.

Στον ανθρώπινο εγκέφαλο υπάρχουν δισεκατομμύρια εξειδικευμένα κύτταρα, τα οποία προέρχονται από έναν κοινό πληθυσμό αρχέγονων κυττάρων και είναι υπεύθυνα για διαφορετικές λειτουργίες. Μία ομάδα τέτοιων εξειδικευμένων κυττάρων που ονομάζονται επενδυματικά κύτταρα επενδύουν τις κοιλίες του εγκεφάλου, διαχωρίζουν τον νευρικό ιστό από το εγκεφαλονωτιαίο υγρό και μέσω κινούμενων τριχιδίων (κροσσών) που φέρουν στην επιφάνειά τους διευκολύνουν τη διακίνηση του εγκεφα-

λονωτιαίου υγρού. Σε κάποιες μορφές υδροκεφαλίας τα επενδυματικά κύτταρα καταστρέφονται και παροχετεύονται στο εγκεφαλονωτιαίο υγρό, αφήνοντας πίσω τους ουλή-δη ιστό. Η κυτταρική θεραπεία που προτείνει ο καθηγητής στοχεύει στον επαναπρογραμματισμό των κυττάρων του ουλήδους ιστού σε λειτουργικά επενδυματικά κύτταρα, με στόχο την αποκατάσταση της δομής του ιστού και της ομαλής κυκλοφορίας του εγκεφαλονωτιαίου υγρού.

Όπως εξηγεί ο καθηγητής, «γνωρίζουμε ότι τα επενδυματικά κύτταρα επηρεάζονται ή καταστρέφονται σε κάποιους ασθενείς με υδροκεφαλία, οπότε στόχος μας είναι να βρούμε έναν τρόπο να τα αναγεννήσουμε και να τα ξανακάνουμε λειτουργικά. Στη συνέχεια, θα εξετάσουμε αν αυτά τα «αναγεννημένα» κύτταρα μπορούν να βοηθήσουν στη βελτίωση της διέυρυνσης του εγκεφάλου, στην κυκλοφορία του εγκεφαλονωτιαίου υγρού και στην ελαττωματική νευρογένεση που παρατηρούνται σε ζωικά μοντέλα πογκικών με υδροκεφαλία. Η βασική ιδέα είναι να δημι-

ουργήσουμε νέα λειτουργικά κύτταρα μιμούμενοι τις φυσιολογικές διαδικασίες που οδηγούν στη δημιουργία επενδυματικών κυττάρων κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης, με μακροπρόθεσμο στόχο να προτείνουμε νέες θεραπευτικές προσεγγίσεις σε ασθενείς που πάσχουν από υδροκεφαλία».

Είναι η πρώτη φορά που προτείνεται επαναπρογραμματισμός του ουλήδους ιστού σε λειτουργικά επενδυματικά κύτταρα και αυτό βασίζεται σε δεκάχρονη έρευνα και σε

προηγούμενα ευρήματα του εργαστηρίου του καθηγητή που αποσαφηνίζουν τα μοριακά συμβάντα που οδηγούν στην παραγωγή αυτών των κυττάρων κατά τη φυσιολογική τους ανάπτυξη. «Καθώς οι μέθοδοι μεταφοράς γονιδίων πλησιάζουν την κλινική πρακτική, πιστεύουμε ότι τα ευρήματά μας μπορεί να αποτελέσουν μια θεραπευτική εναλλακτική λύση για τους ασθενείς με υδροκεφαλία στο άμεσο μέλλον», καταλήγει ο Έλληνας ερευνητής.

ΣΤΑΥΡΟΣ ΤΑΡΑΒΗΡΑΣ

Ο Σταύρος Ταραβήρας σπούδασε Βιολογία στο ΕΚΠΑ, έλαβε το διδακτορικό του από το Πανεπιστήμιο της Χαϊδελβέργης και πραγματοποίησε μεταδιδακτορική έρευνα στο German Cancer Research Center στη Χαϊδελβέργη και στο National Institute for Medical Research (τρέχουσα ονομασία Francis Crick Institute), στο Λονδίνο.

Η διαχρονική έρευνά του εστιάζει στη μελέτη της βιολογίας των βλαστικών κυττάρων, με έμφαση στην κατανόηση των μηχανισμών που ελέγχουν την αυτοανανέωση και διαφοροποίηση των βλαστικών κυττάρων του νευρικού συστήματος, και στους παθογενετικούς μηχανισμούς ανθρώπινων ασθενειών, όπως είναι η μικροκεφαλία, η υδροκεφαλία και η νόσος Hirschsprung. Παράλληλα, στόχος της ερευνητικής του ομάδας είναι η ανάπτυξη νέων θεραπευτικών προσεγγίσεων, που σχετίζονται τόσο με την ταυτοποίηση νέων χημικών ενώσεων όσο και θεραπειών κυτταρικής υποκατάστασης.

Η ερευνητική του δραστηριότητα έχει χρηματοδοτηθεί από εθνικά και διεθνή ανταγωνιστικά ερευνητικά προγράμματα, ενώ το ερευνητικό του έργο έχει δημοσιευθεί σε έγκριτα διεθνή περιοδικά (όπως τα: «EMBO J», «PNAS», «Journal of Immunology», «Stem Cells», «Journal of Biological Chemistry», «Neuron», «Development», «Glia» κ.ά.). Έχει διατελέσει μέλος της επιτροπής κρίσης ερευνητικών προγραμμάτων φορέων της Ελλάδας και του εξωτερικού, ενώ είναι μέλος επιτροπών σύνταξης και κριτής διεθνών επιστημονικών περιοδικών. Είναι πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Φυσιολογίας (ΕΕΦ) και μέλος σε ελληνικές και διεθνείς επιστημονικές εταιρείες.



Ο κ. Παναγιώτης Γ. Χαλβατσιώτης.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΧΑΛΒΑΤΣΙΩΤΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.
ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ «Η ΕΛΠΙΣ»

Η Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας αποτελεί δομικό τμήμα ενός ΕΣΥ!

Ο θεσμός του οικογενειακού γιατρού είναι απαραίτητος
για την υγειονομική κάλυψη κάθε πολίτη και για την
περιφρούρηση της δημόσιας υγείας!



Συνέντευξη στην **ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Ο επίκουρος καθηγητής Παθολογίας - Διαβήτη της Ιατρικής Σχολής του ΕΚΠΑ και πρόεδρος του Δ.Σ. του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Η ΕΛΠΙΣ», Παναγιώτης Γ. Χαλβατσιώτης, μας μιλά για τις σημαντικές αλλαγές που γίνονται στο Εθνικό Σύστημα Υγείας και την εφαρμογή της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, καθώς και για τα αποτελέσματα μιας σημαντικής μελέτης για την επιβίωση των ασθενών με διαβήτη τύπου 2 και παχυσαρκία από τη νόσο Covid-19, η οποία έτυχε διεθνούς αναγνώρι-



σης. Ενώ στάθηκε στη μετα-πανδημία εποχή και στο τι μας δίδαξε τελικά όλη αυτή η δύσκολη εμπειρία.

— Πρόσφατα αναλάβατε έναν νέο ρόλο στην καριέρα σας και, εκτός από ένας αναγνωρισμένος επιστήμονας, είστε πλέον στο τιμόνι της διοίκησης ενός από τα ιστορικότερα νοσοκομεία της χώρας. Πόσο σημαντικό και πόσο δύσκολο είναι να «κρατήσεις» όρθιο ένα νοσοκομείο μέσα σε τόσες δύσκολες συγκυρίες;

Είναι μεγάλη τιμή η πρόσκληση που δέχθηκα από τον δήμαρχο Αθηναίων Κ. Μπακογιάννη να αναλάβω τη θέση του προέδρου στο Δ.Σ. του ιστορικότερου νοσοκομείου της Ελλάδας, του Δημοτικού Νοσοκομείου «ΗΕΛΠΙΣ». Το νοσοκομείο ιδρύθηκε το 1836, ουσιαστικά πολύ κοντά στην ίδρυση του νέου ελληνικού κράτους, και με μια απλή μελέτη των ιστορικών του αρχείων, μπορούμε να αντλήσουμε πολλές πληροφορίες για τον τρόπο και τις πρακτικές αντιμετώπισης των επιδημιών που επιβάρυναν την υγεία των κατοίκων της Αθήνας από την εποχή του Όθωνα μέχρι και σήμερα.

Σίγουρα οι συνθήκες σήμερα είναι ιδιαίτερα πιεστικές μέσα στην πανδημία, με ειδικές απαιτήσεις που χρήζουν άμεσης εφαρμογής. Δεν πρέπει, βέβαια, να μας διαφεύγει ότι εδώ και περίπου δέκα χρόνια βιώνουμε παράλληλα τις μνημονιακές υποχρεώσεις που στραγγαλίζουν οικονομικά τις δυνατότητες όποιας ανάπτυξης κάθε δημόσιου φορέα. Αυτό σημαίνει ότι οδηγηθήκαμε στις συμπληγάδες πέτρες της πανδημίας με μεγάλες ελλείψεις προσωπικού, αλλά και με ελλείψεις στην ανανέωση του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού. Το προσωπικό όμως, με αυταπάρνηση, προσπαθεί να ξεπεράσει τις αντιξοότητες και να διασφαλίσει υψηλό επίπεδο στις παρεχόμενες υπηρεσίες, ενώ και με έκτακτες μικρές οικονομικές επιχορηγήσεις προσπαθούμε να βελτιώσουμε τις δυνατότητες του νοσοκομείου μας. Οι εργαζόμενοι πρωτοπόροι στον ειδικό εμβολιασμό συμμετείχαν με τα υψηλότερα ποσοστά σε σύγκριση με άλλα νοσοκομεία, διασφαλίζοντας την υγεία τους, αλλά και προσφέροντας ένα ασφαλές νοσηλευτικό περιβάλλον για τους ασθενείς τους.

— Ποιες είναι οι αδυναμίες μας και ποιες οι δυνατότητές μας στο ΕΣΥ;

Το Εθνικό Σύστημα Υγείας έχει ενδηκικωθεί, χωρίς όμως να έχει υιοθετήσει και τις απαραίτητες εκείνες αλλαγές που θα το καθιστούσαν πιο αποδοτικό. Τα κριτήρια που εφαρμόστηκαν κατά την ίδρυσή του δεν σημαίνει απαραίτητα ότι μπορούν να καλύψουν με επάρκεια κι επιτυχία τις σύγχρονες ανάγκες. Πιστεύω ότι με βάση τις σύγχρονες ανάγκες υγείας απαιτούνται τομήνρες πρωτοβουλίες με τροποποίηση δομών και υπηρεσιών, ώστε να καταστήσουν πιο λειτουργικά τα νοσηλευτικά ιδρύματα και πιο ποιοτικές τις υπηρεσίες που προσφέρουν.

Παράλληλα, ένα ισχυρά θεμελιωμένο και αποδοτικό ΕΣΥ μπορεί να στηρίξει και να διασφαλίσει έναν ιδιαίτερο προσδοκόρο θεματικό τομέα της οικονομίας, τον ιατρικό τουρισμό. Η ποιότητα των γνώσεων των επιστημόνων υγείας εκτιμώνται διεθνώς, μια που νέοι μας γίνονται άνθρωποι από τις υπηρεσίες υγείας των άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Επομένως, η Πολιτεία είναι υποχρεωμένη να προσαρμοστεί στις σύγχρονες απαιτήσεις αφενός για να αναστρέψει το ρεύμα της εξόδου των νέων μας κι αφετέρου για να ανταμείψει την αφοσίωσή τους στην υψηλή εκπαίδευση, προσφέροντάς τους ευκαιρίες να ανεβάσουν το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών υγείας.

— Η εφαρμογή της ΠΦΥ θα βοηθήσει στην αποσυμφόρηση των νοσοκομείων;

Η Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας αποτελεί δομικό τμήμα ενός ΕΣΥ και δυστυχώς στη χώρα μας λείπει τις τελευταίες δεκαετίες από κάθε σχεδιασμό. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι ο θεσμός του προσωπικού - οικογενειακού γιατρού είναι απαραίτητος τόσο για την υγιονομική κάλυψη του κάθε πολίτη ξεχωριστά, αλλά και για την περιφρούρηση της δημόσιας υγείας. Αναμφίβολα, μια ορθολογικά σχεδιασμένη ΠΦΥ θα βοηθούσε τη σωστή λειτουργία των νοσοκομείων, αφού στις εποχές μνημονιακής οικονομικής δυσπραγίας τα νοσοκομεία υποχρεούνται να καλύπτουν και ανάγκες πρωτοβάθμιας αντί να αναπτύσσουν και να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στο επίπεδο Δευτεροβάθμιας και Τριτοβάθμιας Υγείας. Θεωρώ ότι εάν σήμερα είχε οργανωθεί σωστά η ΠΦΥ, πολλοί ασθενείς με κορωνοϊό, με τη φροντίδα του οικογενειακού γιατρού, θα μπορούσαν να αντιμετωπίζονται με επιτυχία στα σπίτια τους, αλλά και θα τύγχαναν επαρκούς παρακολούθησης μετά το εξιτήριό τους από το νοσοκομείο. Επίσης, οι πολίτες με ύποπτη συμπτωματολογία δεν θα επιβάρυναν με υψηλή επισκεψιμότητα τα Τμήματα Επειγόντων Περιστατικών των νοσοκομείων, που ήδη είναι κορεσμένα από νοσηλευόμενους. Τέλος, οι πάσχοντες από χρόνια νοσήματα, που αναμφίβολα οι προσφερόμενες υπηρεσίες σε αυτούς έχουν δυστυχώς λόγω της πανδημίας υποβαθμισθεί, θα μπορούσαν μέσα από μια οργανωμένη ΠΦΥ να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις όποιες ανάγκες υγείας τους, μακριά από τα νοσοκομεία.

— Πριν από λίγο καιρό κάνατε μια μελέτη, η οποία έχει διεθνή αναγνώριση αναφορικά με το διαβήτη, την παχυσαρκία και τον κορωνοϊό. Μπορείτε να μας εξηγήσετε τι ακριβώς πραγματεύεται η μελέτη, πόσοι και ποιοι έλαβαν μέρος και ποια ήταν τα αποτελέσματά της;

Στη μελέτη που δημοσιεύθηκε στο επίσημο περιοδικό, το «International Diabetes Federation», συμμετείχαν τα

Οι πάσχοντες από χρόνια νοσήματα θα μπορούσαν μέσα από μια οργανωμένη ΠΦΥ να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις όποιες ανάγκες υγείας τους, μακριά από τα νοσοκομεία

Νοσοκομεία ΑΧΕΠΑ, «Γ. Παπανικολάου» και «Αγ. Δημήτριος» Θεσσαλονίκης, το Κουτλημπάνειο της Λάρισας, το Πανεπιστημιακό του Ρίο στην Πάτρα, το Θριάσιο της Ελευσίνας και ο «Ευαγγελισμός» με το «Αττικόν» από την Αθήνα. Στη μελέτη αυτή αναλύθηκαν τα δημογραφικά και τα κλινικο-εργαστηριακά στοιχεία, καθώς και τα υποκείμενα νοσήματα 90 βαρέως πασχόντων ασθενών με κορωνοϊό που νοσηλεύονταν στις Εντατικές Μονάδες των πιο πάνω νοσοκομείων. Καταγράφηκε μια ιδιαίτερη επιβάρυνση στη νόσηση, αλλά και στην επιβίωση των ασθενών με διαβήτη τύπου 2 και παχυσαρκία. Μάλιστα, το υπερβάλλον σωματικό βάρος, χωρίς την παρουσία κάποιου χρόνιου νοσήματος, οδηγούσε μάλιστα στο θάνατο νεαρότερους ασθενείς. Η μεγάλη ηλικία, χωρίς την παρουσία άλλου υποκείμενου χρόνιου νοσήματος, και τα καρδιαγγειακά δεν έδειχναν να δυσχεραίνουν την έκβαση νοσηλείας, ενώ, αντίθετα, η παρουσία διαβήτη ήταν δυσμενές προγνωστικό στοιχείο, ανεξαρτήτως της ηλικίας του ασθενούς.

— Η Ελλάδα πού βρίσκεται αναφορικά με τη «μάστιγα» διαβήτη και παχυσαρκία;

Δυστυχώς η χώρα μας κατέχει τα πανευρωπαϊκά πρωτεία στην παιδική παχυσαρκία και αφού αυτή σχετίζεται με πληθώρα νοσημάτων, όπως ο διαβήτης, τα καρδιαγγειακά, οι κακοήθειες και η νόσος Alzheimer, θα κινδυνεύουμε σε λίγα χρόνια να γίνουμε μια χώρα υψηλής νοσηρότητας, με τις όποιες συνέπειες μπορεί να υπάρξουν για την επιβίωσή μας σαν έθνος και κράτος. Τα ποσοστά παχυσαρκίας στους ενήλικες είναι επίσης πολύ υψηλά και σχεδόν ο ένας στους τέσσερις ενήλικες είναι υπέρβαρος. Τα ποσοστά του διαβήτη έχουν παράλληλα αυξηθεί δραματικά τα τελευταία χρόνια, επειδή η παχυσαρκία οδηγεί πολύ συχνά στο διαβητικό σύνδρομο. Κυριότερη αιτία είναι η εγκατάλειψη της παραδοσιακής μεσογειακής μας διατροφής και η υιοθέτηση δυτικού τύπου διαιτητικών προτύπων, αλλά και επειδή είμαστε μια από τις 2-3 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης που πάνω από το 60% των κατοίκων της δεν έχει αθληθεί ούτε μία φορά μέσα στον περασμένο χρόνο. Σήμερα τα στοιχεία από τον ΕΟΠΥΥ μας δείχνουν ότι συνταγογραφούνται ηλεκτρονικά αντιδιαβητικά φάρμακα στο 7% των

ασφαλισμένων. Πολλές όμως σύγχρονες επιδημιολογικές μελέτες ανεβάζουν το ποσοστό του διαβήτη στο 11% του γενικού πληθυσμού, επειδή συχνά παραμένει αδιάγνωστος για πολλά χρόνια. Βέβαια, ο διαβήτης είναι πολύ πιο συχτός στις εύθραυστες υγιονομικά μεγαλύτερες ηλικίες που τις επιβάρυνει με τις χρόνιες επιπλοκές του. Η Εθνική Στατιστική Υπηρεσία διαπιστώνει ότι ο ένας στους τέσσερις συμπολίτες μας ηλικίας άνω των 75 ετών έχει σακχαρώδη διαβήτη, ενώ συνυπάρχουν αρτηριακή υπέρταση και δυσλιπιδαιμία, που συνολικά προάγουν τον κίνδυνο καρδιαγγειακού θανάτου στους μισούς από αυτούς.

— Ποια βήματα πρέπει να γίνουν ως προς το κομμάτι της πρόληψης;

Είναι αδήριτη ανάγκη να εφαρμοστούν προγράμματα προαγωγής της υγείας τόσο για τον ενήλικο πληθυσμό, αλλά και για την παιδική - εφηβική ηλικία με την υιοθέτηση των ορθών υγιονομιατικών συνθηκών στην καθημερινότητά μας. Η επιστροφή στην παραδοσιακή μεσογειακή διατροφή, μαζί με τη συμμετοχή σε επιτηρούμενα προγράμματα άσκησης, θα επιτρέψει να στενίσουμε με αισιοδοξία το μέλλον της υγείας μας. Πρωτοβουλίες θα πρέπει να αναληφθούν άμεσα όχι μόνο από την Κεντρική Κυβέρνηση, αλλά και από την Τοπική Αυτοδιοίκηση.

— Τι μας δίδαξε η πανδημία;

Η πανδημία μάς δίδαξε ότι τελικά η ανθρωπότητα είναι πολύ ευάλωτη και μόνο με τη συλλογική προσπάθεια μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τις όποιες επιβουλές στην υγεία μας. Η παγκοσμιοποίηση τελικά δεν βοήθησε μόνο το εμπόριο, τις χρηματοπιστωτικές μας συναλλαγές και τις μεταφορές, αλλά συνέδραμε στην ταχεία και ανεξέλεγκτη διασπορά του παθογόνου αιτίου που δυναστεύει τη ζωή μας. Αποδείχθηκε όμως περίτρανα ότι για την ορθή και αποτελεσματική αντιμετώπιση της πανδημίας δεν αρκεί μόνο η φροντίδα της ατομικής προστασίας, αλλά και η υιοθέτηση της όποις κοινωνικής ευθύνης μάς αναλογεί σαν πολίτες.

— Ποιο είναι το αύριο στη μετα-πανδημία εποχή κατά τη γνώμη σας; Τι πρέπει να προσέχουμε, τι να αφομοι-



ώσουμε ώστε να γίνει συνηθισμένη ζωή;

Πιστεύω ότι το αύριο θα είναι πολύ διαφορετικό από το χθες και η νέα κανονικότητα που θα προκύψει θα έχει χαρακτηριστικά που θα στηρίζονται στην ευρεία εφαρμογή της ψηφιακής τεχνολογίας. Σίγουρα δεν θα ξεπεράσουμε γρήγορα το φόβο ούτε θα εγκαταλείψουμε πολλή από τα μέτρα προστασίας. Θα διατηρήσουμε πολλούς από τους εργασιακούς νεωτερισμούς που μας έφερε η πανδημία και θεωρώ ότι θα αντιστραφεί το κύμα αστυφιλίας, ενώ θα μειωθούν και οι υποχρεωτικές μετακινήσεις μας. Η νέα ψηφιακή εποχή με την τεχνολογία θα παρέχει τη δυνατότητα της άμβλυνσης των οικονομικών ανισοτήτων στην εκπαίδευση, αφού δεν θα απαιτείται φυσική παρουσία του εκπαιδευμένου, με αποτέλεσμα την εξάλειψη των οικονομικών απαιτήσεων διαμονής

και διατροφής στην έδρα των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων. Ένα άλλο χαρακτηριστικό θα είναι οι απαιτήσεις για εξατομικευμένες υπηρεσίες, όπως και οι ιατρικές παροχές από απόσταση.

Κλείνοντας, αξίζει να αναφέρουμε ότι μία από τις θετικές εξελίξεις της πανδημίας αποτελούν οι ενδείξεις αναστροφής της κλιματικής αλλαγής, αφού έχει μειωθεί η παραγωγή των επιβαρυντικών αερίων του φαινομένου του θερμοκηπίου. Όλοι οι παθογόνοι μικροοργανισμοί που δυναστεύουν τα τελευταία χρόνια την παγκόσμια κοινότητα, όπως οι κορωνοϊοί, ο ιός του Έμπολα κ.ά., αποτελούν ζωνοδόσους που μεταφέρθηκαν στον άνθρωπο. Επομένως, η προστασία και ο σεβασμός της άγριας ζωής του πλανήτη θα πρέπει επιτέλους να τύχει της απόλυτης προτεραιότητάς μας. **ΝΑΙ**

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΧΑΛΒΑΤΣΙΩΤΗΣ

Ο Παναγιώτης Γ. Χαλβατσιώτης είναι απόφοιτος της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και της Ιατρικής Σχολής του Mount Sinai στη Νέα Υόρκη των ΗΠΑ, όπου και φοίτησε με υποτροφία μέρος των πανεπιστημιακών του σπουδών. Είναι κάτοχος Διδακτορικού Διπλώματος από το Πανεπιστήμιο της Αθήνας που το έλαβε ως υπότροφος του Ινστιτούτου Ιδρύματος.

Εκπλήρωσε τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις στη 2α Μοίρα Αλεξιπτωτιστών ως καταδρομέας ιατρός και την υπηρεσία υπαίθρου στο αγροτικό ιατρείο Προυσσού Ευρυτανίας. Έλαβε τον τίτλο του παθολόγου μετά την ειδίκευση στον «Ευαγγελισμό» και στη συνέχεια διετέλεσε fellow στην Ενδοκρινολογία στη Mayo Clinic, του Rochester στη Minnesota των ΗΠΑ. Έχει εξειδικευθεί στον σακχαρώδη διαβήτη.

Σήμερα είναι ενταγμένος στο δυναμικό της Β΄ Προπαιδευτικής Παθολογικής Κλινικής & Διαβητολογικού Κέντρου του Πανεπιστημίου Αθηνών στο Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο «Αττικών» στη βαθμίδα του επίκουρου καθηγητή. Οι ερευνητικές του δραστηριότητες είναι επικεντρωμένες στο μεταβολισμό, στο οξειδωτικό stress, στη διαδικασία της γήρανσης, αλλά και των χρόνιων νοσημάτων, όπως του σακχαρώδους διαβήτη αλλά και της παχυσαρκίας. Πρόσφατα, λόγω της πανδημίας, ασχολείται ερευνητικά και με την επιβάρυνση των διαβητικών από τη λοίμωξη Covid-19.

Έχει τιμηθεί με αρκετά βραβεία και πλούσιο συγγραφικό έργο, έχει διατελέσει μέλος Οργανωτικών Επιτροπών εθνικών και διεθνών ιατρικών συνεδρίων και έχει προσκληθεί ως ομιλητής ή πρόεδρος σε έναν μεγάλο αριθμό επιστημονικών εκδηλώσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Ήταν μέλος της Διεθνούς Κριτικής Επιτροπής των ερευνητικών επιχορηγήσεων της κυβέρνησης της Δανίας για το 2011.

Στο πλαίσιο κοινωνικής προσφοράς και δράσης, συμμετέχει ενεργά στην Ομάδα των Κινητών Ιατρικών Μονάδων που προσφέρουν, με την αποκλειστική χορηγία του Ιδρύματος «Σταύρος Νιάρχος», τις υπηρεσίες τους στους κατοίκους απομακρυσμένων και απομονωμένων περιοχών της νησιωτικής και ηπειρωτικής Ελλάδας.

Υπηρετεί ως αντιπρόεδρος του Συλλόγου Μελών Διδακτικού Προσωπικού της Ιατρικής Σχολής Αθηνών, έχει ολοκληρώσει τη θητεία του ως αιρετό μέλος του Ανώτατου Πειθαρχικού Συμβουλίου και είχε θητεύσει επί τριετία ως γενικός γραμματέας του Ινστιτούτου Ερευνών του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου, όπου παραμένει ως αιρετός εκπρόσωπος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών. Είχε εκλεγεί για 3 θητείες εκπρόσωπος των ιατρών στο Δ.Σ. και είχαν προηγηθεί 4 θητείες ως αιρετό μέλος Επιστημονικού Συμβουλίου του Πανεπιστημιακού Γενικού Νοσοκομείου «Αττικών». Είναι αιρετό μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της Επαγγελματικής Ένωσης Παθολόγων Ελλάδος και έχει ορισθεί από τον ΠΙΣ εκπρόσωπος των παθολόγων στην Ένωση Ευρωπαίων Ιατρών (Union Européenne Des Médecins Spécialistes - UEMS). Την 9η/12/2020 ορίσθηκε από τον Δήμο Αθηναίων και υπηρετεί ως πρόεδρος Δ.Σ. του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Η ΕΛΠΙΣ».



Επείγοντα Εξωτερικά Ιατρεία για τους μικρούς ασθενείς!

Η παροχή άριστων ιατρικών υπηρεσιών προς τα παιδιά, 24 ώρες το 24ωρο/365 ημέρες το χρόνο, είναι το κύριο μέλημα των Εξωτερικών Ιατρείων του Παίδων ΜΗΤΕΡΑ που λειτουργούν σε έναν μοντέρνο και άνετο χώρο στο «Ο» επίπεδο του θεραπευτηρίου. Στελεχώνονται με παιδιάτρους υψηλής επιστημονικής κατάρτισης και γιατρούς όλων των υποειδικοτήτων της Παιδιατρικής, καταξιωμένους στο χώρο τους, με γνώση και εμπειρία στο αντικείμενό τους, οι οποίοι, σε συνεργασία με τους νοσηλευτές και το διοικητικό προσωπικό, φροντίζουν 24 ώρες το 24ωρο και 365 ημέρες το χρόνο για την ταχύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των μικρών ασθενών.

Επιπλέον, το εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό καλύπτει όλο το 24ωρο τηλεφωνικές κλήσεις γονέων και συνοδών για απορίες, διευκρινίσεις και τυχόν συμβουλές που θα ζητηθούν.

Στο Παίδων ΜΗΤΕΡΑ λειτουργούν τα ακόλουθα εξωτερικά ιατρεία για παιδιά:

- Ακοολογικό • Αναπνευστικής Λειτουργίας Παίδων • Αναπτυξιακής Παιδιατρικής • Γαστρεντερολογικό - Ηπατολογικό - Ιατρείο Κατάποσης • Δερματολογικό • Διαβητολογικό • Ενδογενών Μεταβολικών Νοσημάτων & Κληρονομικών Διαταραχών Λιπιδίων • Ενδοκρινολογικό • Καρδιολογικό • Καρδιοχειρουργικό • Κλινικής Γενετικής



- Συμβουλευτικής • Μελέτης Διαταραχών Ύπνου • Νευρολογικό • Νευροχειρουργικό • Νεφρολογικό • Ορθοπαιδικό • Ουρολογικό • Οφθαλμολογικό • Παιδιατρική Ακτινολογία • Παιδιατρική & Εφηβική Ενδοκρινολογία και Διαβήτη • Παιδιατρικών Λοιμώξεων • Παιδική και Εφηβική Γυναικολογία • Παιδικής Ηλεκτροεγκεφαλογραφίας • Πλαστικής Χειρουργικής • Ρευματολογικό • Χειρουργικό • Ψυχιατρικό • Ωτορινολαρυγγολογικό.

Όλοι οι άνθρωποι δεν είναι ίδιοι. Το ίδιο ισχύει και για την αντιμετώπιση των ασθενειών!

Ανάλυση ολοκληρωμένου γονιδιωματικού προφίλ:
Τομή στην εξατομικευμένη θεραπεία του καρκίνου,
με οφέλη για τους ασθενείς και τα συστήματα υγείας!

Της **ΑΓΓΕΛΙΚΗΣ ΑΓΓΕΛΗ**,
Chief Portfolio Officer, Roche Hellas

Η εξέλιξη της τεχνολογίας και της επιστήμης φέρνει σήμερα επαναστατικές αλλαγές στη φροντίδα της υγείας. Δημιουργεί νέα όπλα ενάντια σε σοβαρές ασθένειες, όπως ο καρκίνος, συνεισφέροντας σε έναν κόσμο με υγιέστερους ανθρώπους. Μπορεί, παράλληλα, να συμβάλει στην προσπάθεια για πιο αποδοτικά και βιώσιμα συστήματα υγείας, τώρα και στο μέλλον. Για να αξιοποιηθούν, ωστόσο, αυτές οι δυνατότητες, θα πρέπει να αλληλένδετα και ο τρόπος με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε την έννοια της φροντίδας υγείας.

Σήμερα, η αλληλούχηση γονιδιώματος -για την εξακρίβωση του DNA και των πιθανών του μεταλλάξεων- είναι ήδη πραγματικότητα. Στον τομέα της εξατομικευμένης θεραπείας ογκολογικών νόσων, η ανάλυση του ολοκληρωμένου γονιδιωματικού προφίλ του ασθενούς (Comprehensive Genomic Profile) υποστηρίζει τους ιατρούς στη λήψη κλινικών αποφάσεων. Μέσω μιας εξέτασης που αναλύει ταυτόχρονα πολλούς καρκινικούς βιοδείκτες, επιτρέπει στον ιατρό να εντοπίσει μεταλλάξεις και να διαχειριστεί τη συγκεκριμένη αυτή περίπτωση, με στοχευμένες θεραπείες και ανοσοθεραπείες. Η μέθοδος αυτή αποτελεί τομή σε σχέση με το παρελθόν, τόσο για τους ασθενείς και την ιατρική κοινότητα όσο και για τα συστήματα υγείας.

Μέχρι πρότινος η θεραπευτική προσέγγιση βασιζόταν κυρίως στο

όργανο στο οποίο βρισκόταν ο καρκίνος. Σταδιακά, άρχισε να στηρίζεται σε συγκεκριμένους βιοδείκτες και στην απόκτηση μιας ολοκληρωμένης εικόνας του μοριακού προφίλ του όγκου, ανεξάρτητα από τον συγκεκριμένο τύπο ή/και ιστολογία, ώστε να επιλεχθούν οι κατάλληλότερες θεραπείες. Η ανάλυση ολοκληρωμένου γονιδιωματικού προφίλ (CGP), αποτελώντας το επόμενο βήμα, ανοίγει ουσιαστικά το δρόμο για μια νέα εποχή στη διαχείριση του καρκίνου, όπου θα μπορεί να υπάρχει μια εξατομικευμένη θεραπευτική προσέγγιση για κάθε ασθενή.

Με την εξέταση αυτή, αλληλένδετα ριζικά το «ταξίδι» του ασθενούς με ογκολογική νόσο. Στο παρελθόν, υπήρχε μια σειρά βιοδεικτών που έπρεπε να ελέγχονται διαδοχικά, με αποτέλεσμα να χάνεται συχνά πολύτιμος χρόνος από τη διάγνωση ως τη λήψη θεραπευτικών αποφάσεων, ενώ συχνά η επιλογή θεραπείας ήταν κοινή (χημειοθεραπεία) για οποιονδήποτε τύπο καρκίνου. Η χρήση του CGP επιτρέπει να γίνεται έγκυρα και έγκαιρα η διάγνωση και να σχεδιάζεται ένα μοναδικό θεραπευτικό πλάνο για κάθε ασθενή. Εφόσον διασφαλιστεί η γρήγορη πρόσβαση στις κατάλληλες για το προφίλ του θεραπείες, καθώς και διαρκής εξατομικευμένη παρακολούθηση, τα οφέλη για τον ασθενή μπορούν να είναι σημαντικά.

Πέρα, όμως, από τους ασθενείς, η μετάβαση σε εξατομικευμένες θεραπευτικές προσεγγίσεις μπορεί να έχει ουσιαστικό θετικό αποτέλεσμα και στα συστήματα υγείας, ενισχύοντας την αποδοτικότητα τους. Όπως αποτυπώθηκε σε σχετική μελέτη στις ΗΠΑ, η ανάλυση ολοκληρωμένου γονιδιωματικού προφίλ και η επακόλουθη εξατομικευση της θεραπείας οδήγησαν σε μείωση κατά 47% του κόστους που αφορά τις νοσηλείες ασθενών, μέσα από τον περιορισμό του αριθμού των εισαγωγών, των επισκέψεων στα επείγοντα περιστατικά και άλλων παραμέτρων.

Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι η ενσωμάτωση διαγνωστικών μεθόδων που υποστηρίζουν την εξατομικευμένη θεραπεία του καρκίνου μπορεί να συμβάλει στην προσπάθεια για ένα αποτελεσματικότερο και αποδοτικό από πλευράς κόστους σύστημα υγείας.

Είναι, επομένως, απαραίτητη από κάθε άποψη η προετοιμασία των συστημάτων, τόσο σε οργανωτικό όσο και σε οικονομικό επίπεδο, ώστε να διασφαλίσουν την πρόσβαση των ασθενών στις νέες αυτές μεθόδους, ενισχύοντας παράλληλα την αποδοτικότητά τους. Θεμελιώδης προϋπόθεση σε αυτή την κατεύθυνση είναι η σωστή αξιολόγηση και αποζημίωση των βιοδεικτών μέσω της Αξιολόγησης Τεχνολογιών Υγείας.

Στην Ελλάδα είναι αλήθεια ότι πριν από μερικά χρόνια είχε γίνει μια πρώτη κίνηση για την αποζημίωση συγκεκριμένων μεμονωμένων βιοδεικτών, με σχετική Υπουργική Απόφαση. Ωστόσο, δεν υπήρξε ανάλογη συνέχεια. Σήμερα, η ανάγκη για

ένα αποδοτικότερο σύστημα υγείας γίνεται όλο και πιο επιτακτική και επιβάλλει την έναρξη μιας ουσιαστικής συζήτησης, υπό το πρίσμα των νέων επιστημονικών εξελίξεων.

Η αξιολόγηση των βιοδεικτών παρουσιάζει βεβαίως και σημαντικές προκλήσεις. Μια από τις κυριότερες είναι ότι ο έγκυρος και έγκαιρος διαγνωστικός έλεγχος των βιοδεικτών καθορίζει έμμεσα τα μακροπρόθεσμα οφέλη μέσω επιλογής των κατάλληλων θεραπευτικών προσεγγίσεων. Ωστόσο, με βάση τη διεθνή εμπειρία, μπορεί να υπάρξει αντικειμενική αξιολόγηση στη βάση συγκεκριμένων κριτηρίων, όπως π.χ. είναι η ακρίβεια του διαγνωστικού τεστ.

Ενα πρώτο βήμα για τη χώρα μας, με στόχο την ένταξη του ελέγχου των βιοδεικτών στην Αξιολόγηση Τεχνολογιών Υγείας μπορεί να είναι μια κριτική επισκόπηση της επιστημονικής βιβλιογραφίας και των δεδομένων που είναι διαθέσιμα. Στη συνέχεια, μπορεί να ακολουθήσει η φάση της αξιολόγησης, σε συνάρτηση και με άλλους παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη στη διαμόρφωση πολιτικής, ώστε να διατυπωθούν οι σχετικές προτάσεις. Το επόμενο στάδιο αφορά τη λήψη αποφάσεων σχετικά με την αποζημίωση και τη διάθεση μεθόδων ελέγχου των βιοδεικτών και βεβαίως την υλοποίησή τους.

Για την Ελλάδα αποτελεί, σαφώς, θετική εξέλιξη το γεγονός ότι, μετά από πολλά χρόνια, έχει δημιουργηθεί ένα πλαίσιο Αξιολόγησης Τεχνολογιών Υγείας. Μπορούν, ωστόσο, να γίνουν ακόμη πολλά βήματα, με σκοπό την αποτελεσματική λειτουργία του και τη μεγιστοποίηση του οφέλους, τόσο για τους ασθενείς όσο και για το σύστημα υγείας. Ενα από αυτά είναι η σταδιακή διεύρυνση του πεδίου της αξιολόγησης και της αποζημίωσης -πέρα από τα φάρμακα- και στον τομέα των σύγχρονων, καινοτόμων διαγνωστικών λύσεων.

Πριν από 2.400 χρόνια, ο Ιπποκράτης υποστήριζε ότι είναι σημαντικότερο να γνωρίζουμε ποιος είναι ο ασθενής που πάσχει από μια νόσο από το ποια είναι η νόσος από την οποία πάσχει ο ασθενής. Κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός και το ίδιο πρέπει να ισχύει και για τη διαχείριση της νόσου του.

Σήμερα, η επιστήμη και η τεχνολογία μάς φέρνουν όλο και πιο κοντά σε αυτό το στόχο. Για να μπορέσει η Ελλάδα να αξιοποιήσει τα οφέλη της εξατομικευμένης φροντίδας, θα πρέπει να υιοθετήσει μια νέα προσέγγιση, η οποία θα εστιάζει όχι μόνο στο κόστος, αλλά και στην παραγόμενη αξία. Μια προσέγγιση που θα συμβάλει στη βέλτιστη κατανομή των πόρων, προς όφελος του συστήματος υγείας και των Ελλήνων πολιτών.

Η Roche, μια εταιρεία που εδώ και 125 χρόνια καινοτομεί, ανοίγοντας νέους δρόμους στη φροντίδα της υγείας, θα συνεχίσει να στηρίζει αυτή την προσπάθεια, συνεισφέροντας τη διεθνή εμπειρία της και συμμετέχοντας υπεύθυνα στον δημόσιο διάλογο. **NAI**

Η κ. Αγγελική Αγγέλη



ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ
ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΣ-ΟΥΡΟΛΟΓΟΣ-ΑΝΔΡΟΛΟΓΟΣ

Ρομποτική χειρουργική στα παιδιά για παθήσεις του νεφρού!



Συνέντευξη στον **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Ο χειρουργός-ουρολόγος-ανδρολόγος Αχιλλέας Πλουμίδης, επιστημονικός συνεργάτης του Κέντρου Ρομποτικής και Λαπαροενδοσκοπικής Ουρολογικής Χειρουργικής - Ανδρολογίας, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, μετά από τιμητική πρόσκληση της Τουρκικής Ουρολογικής Εταιρείας, παρουσίασε σε Συνεδριό της την εμπειρία του από τις ρομποτικές επεμβάσεις που έχει πραγματοποιήσει σε παιδιά. Το Συνέδριο αυτό πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά από 27 έως 29 Μαΐου με τη συμμετοχή κορυφαίων επιστημόνων της παγκόσμιας Παιδοουρολογίας.

Με αφορμή το γεγονός αυτό, ζητήσαμε από τον κ. Πλουμίδα να μας εξηγήσει τα πλεονεκτήματα που έχει η ρομποτική χειρουργική στα παιδιά για παθήσεις του νε-

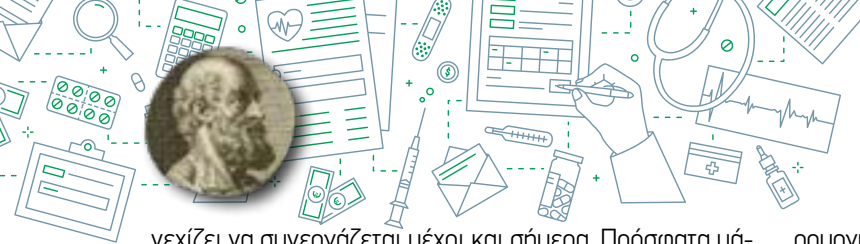
φρού, καθώς και να μας δώσει το «στίγμα» της εφαρμογής της σε κάποια πάθηση του νεφρού των παιδιών. Αναλυτικά η συνέντευξη έχει ως εξής:

— Η ρομποτική χειρουργική εφαρμόζεται καιρό στα παιδιά;

Η ρομποτική χειρουργική είναι μια εξελιγμένη ελάχιστα επεμβατική τεχνική, η οποία ξεκίνησε από τους ενήλικες και πλέον με την εμπειρία και την προσαρμογή με τα κατάλληλα εργαλεία εφαρμόζεται και στα παιδιά. Σε κέντρα αναφοράς Παιδοουρολογίας στο εξωτερικό, η ρομποτική χειρουργική εφαρμόζεται επί σειρά ετών με επιτυχία. Ένα από αυτά τα κέντρα είναι και το Πανεπιστήμιο της Γάνδης στο Βέλγιο, όπου η κλινική μας απέκτησε εμπειρία και συ-



Ο κ. Αχιλλέας Πλουμίδης.



νεχίζει να συνεργάζεται μέχρι και σήμερα. Πρόσφατα μάλιστα σε παγκόσμιο συνέδριο Παιδοουρολογίας, που συμμετείχαν γνωστοί χειρουργοί διεθνούς βεληνεκούς, από Ευρώπη και Αμερική, είχαμε την τιμή να παρουσιάσουμε την εμπειρία μας αυτή.

— Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της ρομποτικής χειρουργικής στα παιδιά;

Η ελάχιστη επεμβατική προσπέλση με το ρομποτικό σύστημα πραγματοποιείται μέσω 3 πολύ μικρών οπών στην κοιλιακή χώρα των παιδιών. Ο χειρουργός, χάρη στην ακρίβεια των κινήσεων των ρομποτικών βραχιόνων και την άριστη τρισδιάστατη ορατότητα που διαθέτει το ρομποτικό σύστημα, εξασφαλίζει την καλύτερη παρασκευή των αγγείων γύρω από τον ουρητήρα και την άρτια επανένωση του ουρητήρα με τη νεφρική πύελο με ραφές ακριβείας. Η ρομποτική χει-

ρουργική επιτρέπει την ακριβή διόρθωση του προβλήματος, σε σύντομο χειρουργικό χρόνο, με μικρότερη απώλεια αίματος, λιγότερο πόνο, μικρότερη μετεγχειρητική νοσηλεία και γενικά γρηγορότερη ανάρρωση και επάνοδο στις καθημερινές δραστηριότητες του παιδιού σε σύγκριση με την ανοιχτή χειρουργική. Όλα αυτά τα πλεονεκτήματα καθιστούν τη ρομποτική χειρουργική εξαιρετικά ασφαλή και κατάλληλη χειρουργική μέθοδο ακόμη και σε μικρές ηλικίες παιδιών.

— Τι είναι η υδρονέφρωση του νεφρού στα παιδιά, τι συμπτώματα έχει και πώς γίνεται η διάγνωση;

Η διάταση του νεφρού, γνωστή ως υδρονέφρωση, είναι ένας ιατρικός όρος με τον οποίο περιγράφεται η διάταση της νεφρικής πυέλου από ούρα που δεν μπορούν να παροχετευτούν προς την ουροδόχο κύστη. Αυτό μπορεί να συμβεί συνηθέστερα εξαιτίας κάποιας απόφραξης ή στένωσης ή ακόμα και παλινδρόμησης των ούρων.

Από μόνη της η διάταση δεν συνιστά πάθηση, αλλά βασικό σύμπτωμα υποκείμενων καταστάσεων, όπως είναι:

- Το σύνδρομο πνευλοουρητηρικής συμβολής.
- Ο μεγαουρητήρας.
- Η στένωση κυστεοουρητηρικής συμβολής.
- Η παλινδρόμηση.

- Οι βαλβίδες οπίσθιας ουρήθρας.
- Η ουρητηροκήλη.
- Ο έκτοπος ουρητήρας.

Από τις παραπάνω καταστάσεις κάποιες αντιμετωπίζονται συντηρητικά και άλλες, αν δεν αντιμετωπιστούν έγκαιρα, μπορεί να οδηγήσουν σε σοβαρές επιπλοκές, έως και απώλεια της λειτουργίας του νεφρού.

Τα συμπτώματα της υδρονέφρωσης εξαρτώνται από την ηλικία και περιλαμβάνουν:

- Καθυστέρηση στην ανάπτυξη, ειδικά στα βρέφη.
- Πόνο στην πλάγια κοιλιακή χώρα ή στην οσφύ που αντανάκλα στην κατώτερη κοιλιακή χώρα ή στην περιοχή των γεννητικών οργάνων.
- Προβλήματα από το κατώτερο ουροποιητικό, όπως πόνος κατά την ούρηση, επιτακτικότητα ή συχνουρία.
- Ναυτία ή τάση για έμετο.
- Πυρετός.

Η υδρονέφρωση στα παιδιά μπορεί να διαγνωστεί με υπέρηχο από τη βρεφική μέχρι και την εφηβική ηλικία και μάλιστα μερικές φορές κατά τη διάρκεια ενός προγεννητικού υπερηχογραφικού ελέγχου (στην εγκυμοσύνη). Στη συνέχεια, ο παιδίατρος ή ο παιδοουρολόγος θα προτείνει περαιτέρω ειδικές εξετάσεις της λειτουργικότητας του νε-

φρού και της ουροδόχου κύστεως.

— Τι είναι η πνευλοπ्लाστική του νεφρού;

Όπως προαναφέρθηκε μία από τις αιτίες της διάτασης του νεφρού είναι η στένωση της πνευλοουρητηρικής συμβολής. Με απλά λόγια, τα ούρα που παράγονται από το νεφρό και συγκεντρώνονται στην πύελο του νεφρού δεν παροχετεύονται προς τον ουρητήρα λόγω στένωσης αυτού. Η χειρουργική αποκατάσταση αυτού του προβλήματος ονομάζεται πνευλοπ्लाστική, όπου ο χειρουργός, εφαρμόζοντας τεχνικές π्लाστικής χειρουργικής, αφαιρεί το αποφραγμένο τμήμα του ουρητήρα και επανενώνει τη νεφρική πύελο με τον ουρητήρα. Με τον τρόπο αυτόν αποκαθίσταται η ομαλή αποχέτευση των ούρων, δημιουργώντας μία νέα υγιή αναστόμωση (πνευλοουρητηρική). Η πνευλοπ्लाστική είναι ενδεδειγμένη όταν υπάρχουν τα παρακάτω συμπτώματα:

- Μεγάλη διάταση του νεφρού.
- Πόνος και άλλα συμπτώματα απόφραξης, ειδικά μετά από λήψη άφθονων υγρών.
- Αιματουρία.
- Ουρολοιμώξεις.
- Επιδείνωση της νεφρικής λειτουργίας. 

ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ

Ο χειρουργός – ουρολόγος – ανδρολόγος Αχιλλέας Πλουμίδης σπούδασε στην Ιατρική Σχολή του ΕΚΠΑ. Ειδικεύτηκε στο Γ.Ν. «Ασκληπιείο Βούλας» και κατά τη διάρκεια της ειδικότητάς του εκπαιδεύτηκε στην παιδοουρολογία στο Νοσοκομείο Παίδων «Αγία Σοφία», καθώς και στη γυναικολογία στο Γ.Ν.Α. «Γ. Γεννηματάς».

Έχει αποφοιτήσει από διετές πρόγραμμα μεταπτυχιακών σπουδών με θέμα: «Ελάχιστη Επεμβατική Χειρουργική, Ρομποτική Χειρουργική και Τηλεχειρουργική» με βαθμό «Άριστα», ενώ το 2013 αναγορεύτηκε διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών, εκπονώντας διδακτορική διατριβή όπου βαθμολογήθηκε με «Άριστα».

Μετεκπαιδεύτηκε στο παγκοσμίου φήμης Πανεπιστημιακό Ογκολογικό Κέντρο «Karolinska Institutet» της Σουηδίας στη ρομποτική χειρουργική με υποτροφία από την Ελληνική Ουρολογική Εταιρεία. Εκεί εξειδικεύτηκε στις ρομποτικές επεμβάσεις του κατώτερου ουροποιητικού (προστάτης, ουροδόχος κύστη, πνευτικοί λεμφαδένες) υπό την επίβλεψη του Καθ. Peter Wiklund, ενώ ασχολήθηκε ταυτόχρονα με κλινική έρευνα για τον καρκίνο του προστάτη. Στη συνέχεια, μετεκπαιδεύτηκε σε ρομποτικές επεμβάσεις του ανώτερου ουροποιητικού (νεφρό, ουρητήρας) και στην ουρογυναικολογία στο OLV Vattikuti Robotic Surgery Institute στο Βέλγιο (Καθ. Alexander Motttrie) με υποτροφία από την Ευρωπαϊκή Ρομποτική Ουρολογική Εταιρεία (ERUS).

Κατά το ίδιο χρονικό διάστημα υπήρξε εκπαιδευτής ρομποτικής και λαπαροσκοπικής χειρουργικής στο ORSI Robotic Training Center, θέση την οποία κατέχει μέχρι σήμερα.

Μετεκπαιδεύτηκε στην ενδοουρολογία, λαπαροσκοπική χειρουργική, λιθίαση και εύκαμπτη ουρητηροσκόπηση στο Hopital Tenon, Universite Pierre et Marie Curie στο Παρίσι με υποτροφία από την Ευρωπαϊκή Ουρολογική Εταιρεία (EAU), υπό την επίβλεψη του Καθ. Olivier Traxer.

Έχει επισκεφθεί ως visiting fellow το Πανεπιστημιακό Ουρολογικό Κέντρο της Γάνδης στο Βέλγιο, και το Sava Perovic Foundation στο Βελιγράδι, προκειμένου να μετεκπαιδευτεί στην παιδοουρολογία και την π्लाστική γεννητικών οργάνων και ουρήθρας.

Είναι επί σειρά ετών εκπαιδευτής στη ρομποτική χειρουργική διδάσκοντας νέους ουρολόγους, τόσο στα

συνέδρια της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (International Workshop in Robotic Surgery for Southeastern Europe) όσο και στα πανευρωπαϊκά συνέδρια της Ευρωπαϊκής Ουρολογικής Εταιρείας.

Διδάσκει στην Ιατρική σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών στο Μεταπτυχιακό «Ελάχιστη Επεμβατική Χειρουργική, Ρομποτική Χειρουργική και Τηλεχειρουργική», ενώ είναι υπεύθυνος για την πρακτική εκπαίδευση των ιατρών στη ρομποτική χειρουργική.

Είναι εκπαιδευτής στην ενδοουρολογία στην Εβδομάδα Εκπαίδευσης Ευρωπαίων Ειδικευομένων Ουρολόγων (European Urology Residents Education Program).

Έχει τιμηθεί με βραβείο καλύτερης εργασίας στο ετήσιο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ουρολογίας για την κλινική έρευνά του στον καρκίνο του προστάτη. Έχει λάβει επίσης βραβείο καλύτερης εργασίας από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ρομποτικής Χειρουργικής για τη σύγκριση της ρομποτικής και της ανοιχτής χειρουργικής.

Είναι μέλος του Κολλégιου Ευρωπαίων Ουρολόγων, καθώς και πολλών διεθνών ιατρικών εταιρειών σε Ευρώπη και Αμερική. Αποτελεί μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ελληνικής Εταιρείας Αναπαραγωγικής Ιατρικής και της Ελληνικής Επιστημονικής Εταιρείας Ρομποτικής Χειρουργικής.

Έχει ασχοληθεί με βασική και κλινική έρευνα για τον καρκίνο του προστάτη και της ουροδόχου κύστης, την καλοήγη υπερπλασία του προστάτη και τη ρομποτική χειρουργική, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Έχει πάνω από 50 ανακοινώσεις σε διεθνή συνέδρια και πάνω από 80 σε ελληνικά.

Προσκαλείται συχνά στο εξωτερικό να μιλήσει σε συνέδρια και να συμμετέχει σε ζωντανά χειρουργεία, σχετικά με τη ρομποτική χειρουργική και ενδοουρολογία.

Έχει δημοσιεύσει ιατρικά άρθρα σε 31 διεθνή και 2 ελληνικά επιστημονικά περιοδικά με υψηλή απήχηση, ενώ έχει συγγράψει κεφάλαια σε διεθνές σύγγραμμα σχετικά με τη ρομποτική χειρουργική.

Είναι κριτής σε 7 διεθνή ξενόγλωσσα επιστημονικά περιοδικά. Συνεχίζει ενεργά την ερευνητική του δραστηριότητα σε συνεργασία με πανεπιστήμια του εξωτερικού και της Ελλάδας.



Επένδυση στην καινοτομία και στην ιατρική τεχνολογία

Ο Όμιλος Affidea, εστιάζοντας στην πρωτοπορία και στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών υγείας, συνεχίζει να επενδύει στις καινοτόμες τεχνολογίες. Πάντα πρωτοπόρος στην αναβάθμιση της τεχνολογικής του υποδομής, προμηθεύεται την «τελευταία λέξη» της ιατρικής τεχνολογίας, εγκαθιστώντας υπερσύγχρονο εξοπλισμό στα διαγνωστικά του κέντρα στην υπηρεσία των ασθενών.

Οι επαγγελματίες υγείας και οι καταξιωμένοι ιατροί της Affidea πιστεύουν ακράδαντα ότι η σωστή προσφορά υπηρεσιών υγείας είναι η Ποιότητα, η Καινοτομία και η Αξιοπιστία. Γι' αυτό δέσμευση όλων αποτελεί η εγκαθίδρυση σύγχρονων τεχνολογιών και υλικοτεχνικών υποδομών, που εγγυώνται την άρτια και τάχιστα εξυπηρέτηση των ασθενών σε όλο το φάσμα των διαγνωστικών αναλύσεων. Εξίσου σημαντική είναι η διατήρηση του υψηλού επιπέδου παρεχόμενων υπηρεσιών, μέσω των συνεχών επενδύσεων σε εξοπλισμό και ανθρώπινο δυναμικό, ακόμη και εν μέσω πανδημίας. Με αυτόν τον τρόπο ο ασθενής θα έχει καλύτερη ιατρική φροντίδα, που προσαρμόζεται στις προσωπικές του ανάγκες.

Επιπρόσθετα, και με δεδομένο ότι η ασφάλεια των εξεταζόμενων, των εργαζομένων και των συνεργατών της αποτελεί για την Affidea πρώτη προτεραιότητα, εφαρμόζει σε όλες τις μονάδες της ειδικά μέτρα προφύλαξης κατά της Covid-19 βάσει των αυστηρότερων εγκεκριμένων πρωτοκόλλων υγείας, ώστε να συνεχίζεται απρόσκοπτα η λειτουργία τους.

Σύμφωνα με τον κ. Θεόδωρο Καρούτζο, διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας, η Affidea κάνει πράξη τη δέσμευσή της να βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων και να προετοιμάζεται για τα νέα δεδομένα, επενδύοντας διαρκώς σε νέες τεχνολογίες αιχμής και στην επιστημονική πρωτοπορία.

«Χρησιμοποιώντας τον πλέον σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό και εφαρμόζοντας απαιτητικά πρωτόκολλα στις διαγνωστικές εξετάσεις, όπως η αξονική και μαγνητική τομογραφία, έχουμε καταφέρει η Affidea να καταστεί ένας

από τους πιο αξιόπιστους παρόχους Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, τόσο στην Ελλάδα όσο και σε 16 χώρες σε ολόκληρη την Ευρώπη. Επενδύουμε σε νέες τεχνολογίες αιχμής και δημιουργούμε το όραμα για να ζήσουμε καλύτερα», υπογραμμίζει ο ίδιος.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΑΙΧΜΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ AFFIDEA

Η διαδικασία συνεχούς βελτίωσης της ποιότητας των υπηρεσιών της Affidea για την καλύτερη εξυπηρέτηση και ασφάλεια των εξεταζόμενων αποτελεί στρατηγική επιλογή της.

Στο πλαίσιο αυτό, επιλέγονται υπερσύγχρονα ιατρικά μηχανήματα τελευταίας γενιάς, προκειμένου να παρέχονται υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας. Ο εξοπλισμός αναβαθμίζεται διαρκώς και αντικαθίσταται με νεότερο, πιο

πών που την εμπιστεύονται.

Ο Όμιλος Affidea αποτελεί σήμερα τον κορυφαίο φορέα παροχής υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας σε ολόκληρη την Ευρώπη, με δραστηριότητα σε 280 ιατρικά κέντρα. Με 16 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα, η Affidea συγκαταλέγεται μεταξύ των πλέον αξιόπιστων παρόχων στο χώρο της Υγείας και είναι σε θέση να εξυπηρετήσει όλες τις ανάγκες, τόσο των ασφαλιστικών εταιρειών όσο και των



Ο κ. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΑΡΟΥΤΖΟΣ, διευθύνων σύμβουλος της Affidea.

εξειλιγμένο, προς όφελος πάντα των ασθενών. Καλύτερος, πιο σύγχρονος εξοπλισμός σημαίνει την πλέον αξιόπιστη και έγκυρη διάγνωση. Γιατί η έγκαιρη και έγκυρη διάγνωση συνεπάγεται αμεσότερη και αποτελεσματικότερη θεραπευτική αντιμετώπιση.

Στο κέντρο κάθε οργανισμού είναι ο άνθρωπος, πόσω μάλλον στον Όμιλο Affidea, όπου η παροχή φροντίδας στον εξεταζόμενο αποτελεί τη βάση για ποιοτικές υπηρεσίες υγείας. Με μεθοδική προσέγγιση στην επιλογή και εκπαίδευση του προσωπικού, καθώς και στην προμήθεια και αναβάθμιση του πλέον σύγχρονου εξοπλισμού, η Affidea παραμένει στην πρωτοπορία των ιατρικών εξελίξεων, με αφοσίωση στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ανθρώ-



ιδιωτών, σε κάθε περιφέρεια και νομό της Ελλάδας, δίνοντας εύκολη πρόσβαση σε υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης που πληρούν τα υψηλότερα πρότυπα και διαδικασίες ασφάλειας.

ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ



Ο ακτινολόγος αγγειολόγος Νίκος Λιάσης με το LOGIQ 10 στην Affidea Central.

ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΩΝ ΕΞΕΤΑΖΟΜΕΝΩΝ

Ο Όμιλος Affidea επενδύει διαρκώς σε ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό νέας γενιάς. Μαγνητικοί τομογράφοι, αξονικοί τομογράφοι, ψηφιακοί μαστογράφοι, συστήματα μέτρησης οστικής πυκνότητας, υπερηχοτομογράφοι, ακτινολογικός και καρδιολογικός εξοπλισμός, ορθοπαντογράφοι αποτελούν παραδείγματα τέτοιων επενδύσεων σε όλη την Ελλάδα. Ιδιαίτερο βάρος μάλιστα δίνει στη διαφύλαξη της ασφάλειας του εξεταζομένου, με την εφαρμογή διαδικασιών βελτιστοποίησης της δόσης ακτινοβολίας. Το σύνολο των διαγνωστικών κέντρων της Affidea που συμμετέχουν στο πρόγραμμα Dose Excellence ακολουθούν την Αρχή της ALARA (As Low As Reasonably Achievable), δηλαδή τη χαμηλότερη δυνατή για την παραγωγή άρτιων διαγνωστικών εικόνων, και περιλαμβάνονται στη λίστα «EuroSafe Wall of Stars», των καλύτερων της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας.

Η Affidea διαθέτει τα νέα συστήματα μαγνητικής τομογραφίας με τεχνολογία επικεντρωμένη στον ασθενή και τις ανάγκες του, προσφέροντας ταχύτατες εξετάσεις σε φιλικό περιβάλλον. Η υψηλή καινοτόμος τεχνολογία εξασφαλίζει

άνεση για τον ασθενή, προσφέροντας από ευρύ χώρο εξέτασης και ελαφριές απεικονιστικές συσκευές που εφαρμόζουν στην εξεταζόμενη ανατομία ανεξάρτητα με τον σωματότυπο του ασθενούς μέχρι και εντελώς αθόρυβες εξετάσεις. Νέες τεχνολογίες επιτρέπουν εξαιρετικά αποτελέσματα ακόμα και στους παιδιατρικούς ή γηριατρικούς ασθενείς. Τα νέα συστήματα μαγνητικής τομογραφίας SIGNA Explorer και SIGNA Voyager της GE, στα οποία επένδυσε η Affidea, προσφέρουν όλες τις τυπικές αλλά και τις πλέον σύνθετες διαγνωστικές εξετάσεις που μπορούν να πραγματοποιηθούν σε έναν μαγνητικό τομογράφο, δίνοντας πλήθος πληροφοριών για την κατάσταση της υγείας του ασθενούς με τα πλέον σύγχρονα εξεταστικά πρωτόκολλα.

Ο αξονικός τομογράφος Revolution EVO, στον οποίο επίσης επένδυσε η Affidea, είναι ένα σύστημα 128 τομών, το οποίο διαθέτει τεχνολογία αιχμής και εξειδικευμένο πρόγραμμα μείωσης δόσης με επαναληπτικό αλγόριθμο που συνδυάζεται με το πρόγραμμα Dose Excellence της Affidea. Προσφέρει δηλαδή εξαιρετική ποιότητα εικόνας σε πολύ μικρό συνολικό χρόνο εξέτασης και τοποθέτησης του ασθενούς, ακόμα και σε υπέρβαρους ασθενείς, ενώ μπορεί να πραγματοποιήσει από εξετάσεις ρουτίνας έως εξειδικευμένες εξετάσεις, όπως η αξονική στεφανιογραφία.



Άξιος αναφοράς είναι και ο ψηφιακός μαστογράφος Senographe Pristina, με τον οποίο ενισχύει τη φαρέτρα της η Affidea, ώστε να παράσχει την καλύτερη δυνατή εμπειρία στις εξεταζόμενες. Το νέο σύστημα τεχνολογίας 3D - τρισδιάστατης απεικόνισης μαστού με Τομοσύνθεση προσφέρει εξαιρετικά ακριβείς και αναλυτικές απεικονίσεις με τη χαμηλότερη δόση ακτινοβολίας και τη μοναδική δυνατότητα ελεγχόμενης συμπίεσης από την εξεταζόμενη, ελαχιστοποιώντας το άγχος της εξέτασης.

Προχωρώντας πιο πέρα, η καινοτόμος τεχνολογία software beamformer cSound του υπερηχοκαρδιογράφου VividS70 παρέχει άπειρα κανάλια επεξεργασίας, προσδίδοντας εξαιρετική ποιότητα απεικόνισης με εντυπωσιακή διεισδυτικότητα και σαφή απεικόνιση πηλίκου τοιχώματος μυοκαρδίου. Μέσω αυτής της τεχνολογίας, η Affidea ανταποκρίνεται πλήρως στις ανάγκες των καρδιολογικών εξετάσεων των ασθενών, προσφέροντας μέγιστη ακρίβεια στη διάγνωση της στεφανιαίας νόσου μέσα από την τεχνική stress echo, σε συνδυασμό με σκιαγραφικά υλικά και τη

δυνατότητα εξαγωγής ποσοτικών δεδομένων.

Επένδυση στην καινοτομία από πλευράς της Affidea αποτελεί και η νέα επαναστατική τεχνολογία ηχοβόλων κεφαλών XDclear στους υπερηχοτομογράφους LOGIQS8 XDclear και LOGIQE9 XDclear, αλλά και στον πρώτο LOGIQ E10 που τοποθετήθηκε στο διαγνωστικό κέντρο της στην πηλαία Μαβίλη, ο οποίος αποδίδει εξαιρετικά υψηλή ανάλυση και διακριτική ικανότητα σε εντυπωσιακά υψηλά βάθη. Με τους υπερηχοτομογράφους αυτούς, η Affidea ανταποκρίνεται στις ανάγκες των ασθενών, προσφέροντας τη δυνατότητα πραγματοποίησης ελαστογραφίας αλλά και μίξης απεικονιστικής τεχνικής (Fusion Imaging).

Επιπρόσθετα, το σύστημα μέτρησης οστικής πυκνότητας Prodigy Pro αποτελεί σύστημα υψηλής ακρίβειας, χαμηλής δόσης και μικρού χρόνου εξέτασης με πολλαπλές κλινικές εφαρμογές. Η Affidea επένδυσε παράλληλα και στο Prodigy Pro που προσφέρει πρόγραμμα λιπομέτρησης, με το οποίο είναι δυνατή η εκτίμηση του καρδιο-μεταβολισμού και της σωματικής ευεξίας, ενώ βρίσκει εφαρμογή και στην αθλητική Ιατρική.

Η πορεία της Affidea δικαιώνει τις προσπάθειες των ανθρώπων της και θέτει τις βάσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη της, με γνώμονα την άρτια εξυπηρέτηση των εξεταζομένων, αλλά και τη στήριξη της ελληνικής κοινωνίας, κάνοντας πράξη το μότο της «πάνω από όλα είναι η υγεία». Σε οικονομικά δυσοίωνους καιρούς, η Affidea επενδύει στη χώρα μας με νέες μονάδες υγείας, εξοπλισμό τελευταίας γενιάς και καινοτόμες υπηρεσίες, και παρά τις προκλήσεις παραμένει προσηλωμένη στο στόχο της να δημιουργεί προστιθέμενη αξία στις κοινωνίες όπου δραστηριοποιείται. **ΝΑΙ**





Σημαντική ανάκαμψη της κερδοφορίας



Ο κ. Oliver Bäte.

Ισχυρές αποδόσεις σημείωσε το πρώτο τρίμηνο η Allianz σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς, με τους κλάδους Περιουσίας και Ατυχημάτων και Ζωής να καταγράφουν σημαντική ανάκαμψη στην κερδοφορία, παρά τον αντίκτυπο της πανδημίας.

Ειδικότερα, τα συνολικά έσοδα μειώθηκαν κατά 2,6%, στα 41,4 δισ. ευρώ από 42,6 δισ. ευρώ, το 1ο τρίμηνο του 2020, ενώ τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 44,8%, στα 3,3 δισ. ευρώ έναντι 2,3 δισ. ευρώ, το 1ο τρίμηνο του 2020. Στον κλάδο Περιουσίας και Ατυχημάτων, τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν έντονα λόγω του υψηλότερου αποτελέσματος underwriting που οφείλεται στην εξομάλυνση των αξιώσεων από φυσικές καταστροφές, αλλά και στις χαμηλότερες άλλου τύπου απώλειες, ενώ στον κλάδο Ζωής/Υγείας τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν σημαντικά ως αποτέλεσμα της ανάκαμψης του περιθωρίου επένδυ-

σης. Η αύξηση των λειτουργικών κερδών του κλάδου διαχείρισης στοιχείων ενεργητικού επωφεληθήκε από τον υψηλότερο μέσο όρο των περιουσιακών στοιχείων υπό διαχείριση τρίτων, τα αυξημένα τέλη απόδοσης και την ισχυρή συγκράτηση κόστους. Τα καθαρά έσοδα που αναλογούν στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 83,4%, στα 2,6 δισ. ευρώ (1,4 δισ. ευρώ το 1ο τρίμηνο του 2020), κυρίως λόγω της αύξησης των λειτουργικών κερδών. Οι υψηλότεροι φόροι εισοδήματος είχαν ελαφρώς αντισταθμιστικό αποτέλεσμα.

Τα βασικά κέρδη ανά μετοχή (EPS) αυξήθηκαν κατά 85,2%, στα 6,23 ευρώ (3,36 ευρώ το 1ο τρίμηνο του 2020), η ετήσια απόδοση ιδίων κεφαλαίων (RoE) ανήλθε σε 16,7% (πλήρες έτος 2020: 11,4%), ενώ ο δείκτης Solvency II διαμορφώθηκε στο 210% στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2021 από 207% στο τέλος του 2020.

Η Allianz ξεκίνησε τη χρονιά με εξαιρετικά αποτελέσματα σε όλους τους κλάδους. Αυτό είναι ένα ενθαρρυντικό ξεκίνημα και μας κάνει να νιώθουμε σίγουροι για την επίτευξη των στόχων μας για το 2021, δήλωσε ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

Η Allianz είναι καλώς εξοπλισμένη ώστε να αυξήσει την κερδοφορία της, τόνισε ο Giulio Terzariol, οικονομικός διευθυντής της Allianz SE.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

HOPE
genesis

Βάζουν... φρένο στην υπογεννητικότητα



Η κ. Ανδριάνα Παρασκευοπούλου, ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο Δρ Στέφανος Χανδακάς.

Την επιτυχημένη τους συνεργασία για την ανατροπή της υπογεννητικότητας στις ακριτικές περιοχές θα συνεχίσουν και τα επόμενα τρία χρόνια η Eurolife FFH και η HOPEgenesis, σύμφωνα με το πρόγραμμα που παρουσίασαν ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, και ο Δρ Στέφανος Χανδακάς, πρόεδρος & ιδρυτής της HOPEgenesis. Συγκεκριμένα, η Eurolife FFH υιοθετεί συνολικά δέκα απομακρυσμένες περιοχές της Ελλάδας για τα επόμενα τρία χρόνια (2021-2023), όπου οι γυναίκες κάτοικοι που θέλουν να γίνουν μντέρες δεν έχουν εύκολη ή τακτική πρόσβαση σε υπηρεσίες φροντίδας, κέντρα υγείας και μαιευτήρια. Παράλληλα με την υιοθεσία των περιοχών, η Eurolife FFH και η HOPEgenesis δεσμεύονται για τη δημιουργία αντίστοιχου αριθμού παιδικών σταθμών στις ίδιες περιοχές. Έχοντας κάνει την αρχή από την Πάτμο, όπου ο αριθμός των γεννήσεων αυξήθηκε κατακόρυφα από την έναρξη του προγράμματος, η Eurolife FFH και η HOPEgenesis επεκτείνουν από φέτος τη δράση τους και στους Λειψούς, στο Καστελόριζο, στα Άγραφα, στην Ανάφη, στο Κουφονήσι, στη Νίσυρο, στην Τήλο, στη Χάληκη και την Κάσο.

Με την υποστήριξη της Eurolife FFH, η HOPEgenesis θα προσφέρει σε όλες τις ωφελούμενες των παραπάνω περιοχών τακτική παρακολούθηση και υποστήριξη από γυναικολόγους κατά τη διάρκεια της κύησης και του τοκετού, ιατρικές υπηρεσίες και ψυχολογική φροντίδα.

Στην Πάτμο, που μετράει ήδη 40 γεννήσεις, ενώ ανα-



Ευρωπαϊκή Επιτροπή

μένονται άλλες 11 το επόμενο διάστημα, Eurolife FFH και HOPEgenesis εγκαινίασαν τον πρώτο και μοναδικό παιδικό σταθμό του νησιού, ο οποίος σύντομα θα αρχίσει να λειτουργεί για τα παιδιά προσχολικής ηλικίας. Με αφορμή την ολοκλήρωση του παιδικού σταθμού στην Πάτμο, η Eurolife FFH, σε συνεργασία με το Κέντρο Αειφορίας CSE, υλοποίησαν μελέτη για το κοινωνικό αποτύπωμα της κοινής δράσης της με τη HOPEgenesis για το διάστημα 2019-2020. Χρησιμοποιώντας τη μεθοδολογία του Social Return on Investment (SROI), ένα διεθνές πρότυπο για τη μέτρηση της αξίας που δημιουργεί στην κοινωνία ένα πρόγραμμα εταιρικής υπευθυνότητας, υπολογίστηκε ότι για κάθε €1 που επενδύει η Eurolife FFH δημιουργείται κοινωνική αξία ισοδύναμη με €3,80. Τα αποτελέσματα του SROI παρουσιάστηκαν κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης από τον Νίκο Αυλιώνα, πρόεδρο & ιδρυτή του Κέντρου Αειφορίας CSE.

«Η Eurolife FFH επενδύει με συνέπεια στην κοινωνική της υπευθυνότητα, γι' αυτό σχεδιάζουμε και υλοποιούμε πρωτοβουλίες που αναβαθμίζουν το αύριο για κάθε άνθρωπο. Η συνεργασία μας με τη HOPEgenesis είναι η απόδειξη της εταιρικής μας δέσμευσης και ένα εξαιρετικό παράδειγμα για το πώς μια σύμπραξη ανάμεσα σε μια ΜΚΟ, στους τοπικούς φορείς και μια ιδιωτική εταιρεία μπορεί να φέρει σπουδαία αποτελέσματα και να έχει θετικό αντίκτυπο στις ζωές των ανθρώπων», ανέφερε σχετικά ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Από την πλευρά του ο Δρ Στέφανος Χανδακάς εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη συνεργασία με τη Eurolife FFH.



Ψηφιακές λύσεις για τους ασφαλισμένους της



Ενα ακόμη βήμα προς τον ψηφιακό μετασχηματισμό της κάνει η ERGO Ασφαλιστική, δημιουργώντας τη νέα εφαρμογή ERGO for Me, η οποία απευθύνεται προς όλους τους ασφαλισμένους της, παρέχοντάς τους τη δυνατότητα να διαχειρίζονται τη σχέση τους με την εταιρεία και την επικοινωνία με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή τους, με τρόπο απλό, εύκολο και γρήγορο, οποιαδήποτε στιγμή, όπου κι αν βρίσκονται. Μάλιστα, η εφαρμογή θα εμπλουτίζεται συνεχώς, προσφέροντας αναβαθμισμένες λειτουργικότητες, καθώς και νέες υπηρεσίες, οι οποίες θα αυξάνουν συνεχώς την προστιθέμενη αξία της συνεργασίας πελατών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με την εταιρεία.

Η εφαρμογή ERGO for Me, μέσα από ένα σύγχρονο και παράλληλα φιλικό προς τον χρήστη περιβάλλον, είναι προσβάσιμη από οποιασδήποτε συσκευή, σταθερό ή

φορητό υπολογιστή, tablet, καθώς και smartphone με λειτουργικό Android ή iOS, μέσω των υπηρεσιών Google Play και AppStore αντίστοιχα. Οι ασφαλισμένοι, χρησιμοποιώντας την εφαρμογή, αποκτούν πρόσβαση στο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιό τους 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα και μπορούν να:

- Ενημερώνονται για τις οφειλές τους και τις ασφαλιστικές καλύψεις τους.
- Πραγματοποιούν online πληρωμή.
- Βλέπουν το ιστορικό των πληρωμών τους.
- Παρακολουθούν τα ασφαλιστήριά τους και να τα εκτυπώνουν.
- Εκδίδουν πράσινη κάρτα.
- Καλούν την Οδική Βοήθεια με ένα κλικ και να παρακολουθούν την πορεία του γερανού προς τον τόπο του περιστατικού.
- Επικοινωνούν με τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή τους και με το Τμήμα Φροντίδας Πελάτη της Εταιρείας, μέσω e-mail ή τηλεφώνου, καθώς και να χρησιμοποιούν πολλές ακόμα υπηρεσίες.

«Στην ERGO αξιοποιούμε την τεχνολογία και επενδύουμε συνεχώς στην καινοτομία και τις ψηφιακές λύσεις, ώστε να μπορούμε να βελτιώνουμε διαρκώς τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας ανταποκρινόμενοι με αμεσότητα και αποτελεσματικότητα στις σύγχρονες ανάγκες και επιδιώξεις των πελατών μας», τονίζει μεταξύ άλλων ο διευθυντής του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO, κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης.



Σταθμοί φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων

Στην τοποθέτηση Σταθμών Φόρτισης Ηλεκτρικών Οχημάτων στο εταιρικό δίκτυο της Αττικής προχώρησε η Carglass®. Πλέον, έξω από τα εταιρικά καταστήματα της εταιρείας στη Μεταμόρφωση, στον Χολαργό και στο Κορωπί, οι οδηγοί ηλεκτροκίνητων μπορούν να φορτίζουν τα οχήματά τους σε ειδικά διαμορφωμένους σταθμούς. Οι νέοι σταθμοί είναι διαθέσιμοι προς χρήση όλο το 24ωρο.

Πλάνο Υγείας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο



Η υγεία σε πρώτο πλάνο!

Πλάνο Υγείας
Primary

Προγράμματα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας
Πρόληψη και Διάγνωση

**Υγεία – το υπέρτατο αγαθό.
Χωρίς αυτή τίποτα δεν είναι εφικτό.**

Γι' αυτό, η υγεία μας και ό,τι την αφορά αξίζει να μπαίνουν σε πρώτο πλάνο. Εστιάζοντας στις αυξημένες ανάγκες των σύγχρονων ανθρώπων για ποιότητα και αξιοπιστία στη φροντίδα της υγείας, η Υδρόγειος Ασφαλιστική δημιούργησε το «Πλάνο Υγείας», μία σειρά από κορυφαίες επιλογές για την ασφάλιση της υγείας σας – της ατομικής ή της οικογένειάς σας.

Πλάνο Υγείας
Hospital

Προγράμματα Δευτεροβάθμιας Περίθαλψης
Νοσηλεία από Ατύχημα και Ασθένεια

Όποιες και αν είναι οι ανάγκες σας,
μιλήστε σήμερα με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο
και ελάτε να σχεδιάσουμε μαζί το δικό σας Πλάνο Υγείας!



Ασφαλιστική

www.ydrogios.gr



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



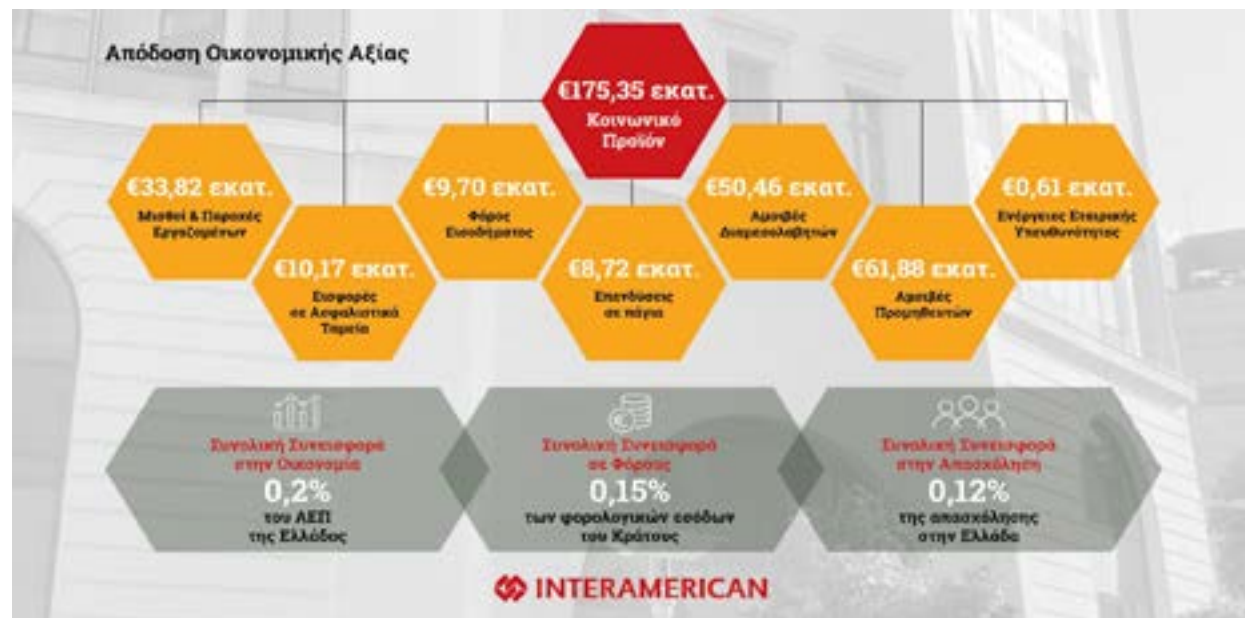
/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



Συνεισφορά στην κοινωνία και την οικονομία



Στα 175,35 εκατ. ευρώ ανήλθε το συνολικό ποσό που απέδωσε η INTERAMERICAN κατά το 2020 στην κοινωνία και την οικονομία, έναντι 172,07 εκατ. κατά το 2019, αξία που, όπως τονίζεται, είναι ενδεικτική της σταθερής επιχειρησιακής συνέχειας του οργανισμού και της ισχυρής επιδραστικότητάς του στους stakeholders, παρά τις συνέπειες της πολυετούς κρίσης πέρυσι.

Ειδικότερα, η εταιρεία κατέβαλε στους εργαζομένους της σε μισθούς και παροχές 33,82 εκατ. ευρώ. Αξιοσημείωτη είναι η χρηματοδότηση εκ μέρους της INTERAMERICAN και του κεφαλαιοποιητικού λογαριασμού κάθε εργαζομένου-μέλους του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης Προσωπικού, με συνεισφορά 5,25% επί της μισθοδοσίας του. Οι εισφορές της εταιρείας σε ασφαλιστικά ταμεία έφθασαν στα 10,17 εκατ., ενώ καταβλήθηκαν 9,70 εκατ. ως φόρος εισοδήματος και πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό της τάξεως των 8,72 εκατ. ευρώ. Οι πληρωμές σε προμηθευτές και συνεργάτες, συμπεριλαμβανομένων των διαμεσολαβητών στις πωλήσεις (του εταιρικού Δικτύου Agency και των συνεργαζομένων Brokers), ανήλθαν στα 112,34 εκατ. ευρώ.

Να σημειωθεί ότι η αξία που αποδόθηκε άμεσα από την INTERAMERICAN στην κοινωνία πέρυσι, μέσα από

πρακτικές Εταιρικής Ευθύνης, έφθασε στις 610 χιλιάδες ευρώ. Η εταιρεία διατήρησε κατά το 2020 ενεργές τις συναρτήσεις της με τοπικά και διεθνή θεσμικά κέντρα, αλλά και την αναφορά της σε θεμελιώδεις αρχές για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη και την Εταιρική Ευθύνη (UN Global Compact, United Nations Environment Program Finance Initiative, Principles for Sustainable Insurance, CSR Hellas, Sustainable Greece 2020 - Ελληνικός Κώδικας Βιωσιμότητας). Πέρυσι, συμμετείχε ως ιδρυτικό μέλος στη δημιουργία του Global Compact Network Hellas, ενώ έχει αναλάβει από το 2019 δεσμεύσεις για την Πράσινη Οικονομία στο πλαίσιο του «New Deal for Europe», που συνυπέγραψε μεταξύ των πρώτων 100 μεγάλων ευρωπαϊκών επιχειρηματικών οργανισμών.

«Για την ανθεκτικότητα και τη βιώσιμη προοπτική ενός επιχειρηματικού οργανισμού στην πολύπλοκη, σύγχρονη εποχή των επιταχυνόμενων και συχνά αστάθμητων μεταβολών, η κερδοφορία δεν είναι αρκετή. Χρειάζεται ισχυρή εταιρική ταυτότητα για υπεύθυνο επιχειρείν, στη βάση ενός συμβολαίου με την κοινωνία για συνεχή απόδοση αξίας, αλλά και μιας διαρκούς συνεισφοράς στην εθνική οικονομία», τονίζει ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN.



Πιστοποιημένη επιχείρηση του Great Place to Work

Πιστοποιημένη επιχείρηση του Great Place to Work® (CERTIFIED by Great Place to Work®) και τον μοναδικό μεσότη ασφαλίσεων με το συγκεκριμένο πιστοποιητικό κατά το 2021 αποτελεί πλέον η Howden Matrix. Οι άνθρωποι της Howden Matrix συμμετείχαν στις αρχές Απριλίου στη σχετική έρευνα, η οποία βασίζεται στην άμεση, ανώνυμη και εμπιστευτική αξιολόγηση την οποία πραγματοποιούν οι εργαζόμενοι της εταιρείας σχετικά με την εμπειρία τους από το εργασιακό τους περιβάλλον. Στη συνέχεια, τα αποτελέσματα που προέκυψαν αξιολογήθηκαν διεξοδικά και βάσει της μεθοδολογίας που ακολουθεί ο οργανισμός Great Place to Work® Hellas.

«Η θετική αξιολόγηση της Howden Matrix από τους ανθρώπους της, καθώς και τα χρήσιμα σχόλια τα οποία κατέθεσαν αποτελούν το εφαλτήριο μιας συνεχούς προσπάθειας για περαιτέρω βελτίωση της εργασιακής μας καθημερινότητας και για την εδραίωση μια ισχυρής εργασιακής κοινότητας που εγγυάται την επιτυχή πορεία της εταιρείας σε



μακροπρόθεσμο ορίζοντα. Όλοι εμείς στη Howden Matrix έχουμε συμβάλει καθοριστικά στη δημιουργία ενός εργασιακού περιβάλλοντος, όπου η εμπιστοσύνη, η υπερηφάνεια και η συντροφικότητα έχουν τον πρωταγωνιστικό ρόλο. Είμαι βέβαιος ότι όχι μόνον θα συνεχίσουμε έτσι, αλλά σύντομα θα επιτύχουμε να βρεθούμε στις πρώτες θέσεις της αξιολόγησης Best Workplaces 2022», τόνισε μεταξύ άλλων ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, Group CEO της Howden Matrix.



Συνεργασία με την Ύδρα Ασφαλιστική

Την πρώτη συνεργασία της μητρικής της εταιρείας με έδρα στην Κύπρο, Lorcan Trading Ltd, με την Ύδρα Ασφαλιστική, ανακοίνωσε η VDFM Ltd, ως επίσημος αντιπρόσωπος της GT Motive στην Ελλάδα και με βασικό μέτοχο τη Mitchell International. Όπως τονίζεται, η συνεργασία δίνει στην Ύδρα Ασφαλιστική ένα στρατηγικό πλεονέκτημα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της, καθώς, πλέον, αποκτά πρόσβαση στις πρωτοποριακές πλατφόρμες GtEstimate, E-Salvage και E-Parts, οι οποίες είναι ειδικά σχεδιασμένες για να βελτιστοποιούν στο μέγιστο τη διαδικασία διαχείρισης ζημιών.

Αρχικά, η ασφαλιστική εταιρεία αποκτά τη δυνατότητα καθολικής χρήσης του προγράμματος GT Estimate, για το οποίο η VDFM είναι και η αποκλειστική αντιπρόσωπος σε Ελλάδα και Κύπρο, το οποίο προσφέρει άμεση και ακριβή κοστολόγηση ζημιών ή επισκευών σε cloud περιβάλλον, επιτρέποντας ταχύτατη εκτίμηση, από οποιοδήποτε σημείο και μέσω οποιασδήποτε συσκευής (mobile, tablet, pc). Επιπλέον, αποκτά πρόσβαση στο E-Salvage, την πρωτοποριακή πλατφόρμα δημοπρασίας οχημάτων που θεωρούνται ασύμφορα για επισκευή, η οποία συνδέει όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη σε έναν κοινό χώρο. Τέλος, μέσω του E-Parts, του πιο ολοκληρωμένου ψηφιακού εργαλείου διαχείρισης ανταλλακτικών, επωφελείται από την αυτοματοποιημένη διαχείριση ανταλλακτικών (used, new και after-market), την ταχεία ικνηλασιμότητα και τη μείωση του κύκλου και του κόστους επισκευής.



«Αγκαλιάζει» τα Δωδεκάνησα



Η κ. **Μαριάννα Πολιτοπούλου**, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Σταθερή στις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», η NN Hellas προχώρησε με μια νέα πρωτοβουλία Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, σε συνεργασία με την Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου. Με τον άνθρωπο στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της, η εταιρεία παρέχει την υπηρεσία πληροφόρησης υγείας DrOnline χωρίς κόστος, σε περισσότερους από 10.000 κατοίκους της ακριτικής Περιφερειακής Ενότητας της Δωδεκανήσου, συμπεριλαμβανομένων όλων των αποδεκτών κοινωνικής μέριμνας.

Στο πρόγραμμα εντάσσονται όλοι οι κάτοικοι των 15 απομακρυσμένων δήμων της Δωδεκανήσου που λαμβάνουν υποστήριξη από τις δομές της Περιφέρειας Νοτίου Αιγαίου, καθώς και το σύνολο των κατοίκων των Δήμων Αγαθονησίου, Λειψών, Κάσου, Νισύρου, Μεγίστης (Καστελλόριζου), Τήλου και Χάλκης. Η εφαρμογή DrOnline



You matter

δίνει τη δυνατότητα τηλεσυνεδρίας μέσω βιντεοκλήσης ή chat με γιατρούς που παρέχουν ιατρικές υπηρεσίες και είναι διαθέσιμη όλο το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα.

«Με την πρωτοβουλία μας αγκαλιάζουμε τα Δωδεκάνησα, προσφέροντας υπηρεσίες υγείας που καλύπτουν την απόσταση με τη βοήθεια της τεχνολογίας. Σε στενή συνεργασία με την Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου, διαθέτουμε σε περισσότερους από 10.000 ακρίτες μια πρωτοποριακή υπηρεσία, αποδεικνύοντας ταυτόχρονα την έμπρακτη δέσμευσή μας προς την ελληνική κοινωνία», δήλωσε σχετικά η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Την πρωτοβουλία καλωσόρισαν ο περιφερειάρχης Νοτίου Αιγαίου, κ. Γιώργος Χατζημάρκος, και η αντιπεριφερειάρχης Υγείας και Κοινωνικής Μέριμνας Δωδεκανήσου, κ. Χαρούλα Γιασιράνη.



Πολιτικός στην αερόαμνη

Ασφάλιση σκαφών Dynamis Sail



Η κ. **Νίκη Κριτσωτάκη**.

Αναβαθμίζει την πρότασή της στην ασφάλιση σκαφών η ΔYNAMIS Ασφαλιστική, παρέχοντας δύο ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης για την κάλυψη όλων των απαιτήσεων. Το Dynamis Sail, που καλύπτει την αστική ευθύνη σκαφών, αναπροσαρμόστηκε. Με νέο, ευέλικτο τιμολόγιο, πλήρους και βραχείας διάρκειας συμβολαίου, σε συνδυασμό με βασικές καλύψεις, αποτελεί εξαιρετική επιλογή για ιδιώτες και επαγγελματίες. Επίσης, για την πλήρη κάλυψη σκαφών αναψυχής διατίθεται το πρόγραμμα Dynamis Sail Full που περιλαμβάνει καλύψεις ιδίων ζημιών και παρέχεται με εξαιρετικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Στα προγράμματα ασφάλισης σκαφών δίνεται η δυνατότητα προσθήκης προαιρετικών καλύψεων, όπως Νομικής Προστασίας και Αστικής Ευθύνης από ακιέρ.

«Αφουγκραζόμενοι τις ανάγκες των ασφαλισμένων, προβήκαμε στην περαιτέρω μείωση του τιμολογίου Αστικής Ευθύνης και όπως διαμορφώθηκε σήμερα το "Dynamis Sail" επιβεβαιώνει τη στρατηγική μας για παροχή σύγχρονων και ανταγωνιστικών προγραμμάτων ασφάλισης, τα οποία καλύπτουν σφαιρικά και παρέχουν ασφάλεια στις θαλάσσιες εξορμήσεις», δήλωσε σχετικά η κ. Νίκη Κριτσωτάκη, τεχνική υποδιευθύντρια της εταιρείας.



Ασφάλισε το Delphi Economic Forum

Τη Mega Brokers εμπιστεύθηκε για 4η συνεχή χρονιά η οργανωτική Επιτροπή του Delphi Economic Forum για την Αστική Ευθύνη Διοργάνωσης, Ασφάλιση Ακύρωσης & Εγκατάλειψης Εκδήλωσης, του φετινού συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε στο Ζάππειο Μέγαρο. Η ασφάλιση του Forum αναλήφθηκε από τη Mega Brokers μέσω του συνεργάτη κ. Γκαδρή Ελευθέριου.

«Είναι ιδιαίτερη χαρά και τιμή για τη Mega Brokers, η εμπιστοσύνη που μας δείχνει το Delphi Economic Forum για την ασφάλιση των εργασιών του για 4η συνεχή χρονιά. Η συγκεκριμένη διοργάνωση αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα φόρουμ διεθνούς εμβέλειας και η Mega Brokers θα ανταποκριθεί με συνέπεια, επαγγελματισμό και αίσθημα ευθύνης προς τους ασφαλισμένους μας», δήλωσε σχετικά ο κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της Mega Brokers.



Πρωτοβουλίες για το περιβάλλον

Την Ημέρα της Γης γιόρτασε η Howden Matrix, κλείνοντας ένα χρόνο συντονισμένων δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, εστιασμένων στο περιβάλλον και στις ευπαθείς ομάδες. Στο πλαίσιο αυτό, κατά τους τελευταίους 12 μήνες, όλοι οι εργαζόμενοι συνέβαλαν στην επιτυχή εφαρμογή πρωτοβουλιών της εταιρείας που είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση κατά 80% της κατανάλωσης χαρτιού. Την κατάργηση των πλαστικών ποτηριών μιας χρήσης και την αντικατάστασή τους από ατομικά οικολογικά ποτήρια. Την ορθολογική διαχείριση της ανακύκλωσης χαρτιού, αλουμινίου, γυαλιού, συσκευασιών, μπαταριών και μελανοδοχείων. Και, τέλος, την απόφαση για περιορισμό των περιττών μετακινήσεων με αυτοκίνητο και αεροπλάνο.



Ηγετικός ρόλος στη μάχη κατά της κλιματικής αλλαγής



Την ανώτατη διάκριση Partner of the Year Sustained Excellence Award 2021, στο πλαίσιο του προγράμματος ENERGY STAR® των ΗΠΑ, έλαβε η εταιρεία. Συγκεκριμένα, η MetLife Inc. (NYSE: MET) απέσπασε το βραβείο ENERGY STAR® Partner of the Year Sustained Excellence Award 2021, που απονέμεται από την Υπηρεσία Προστασίας Περιβάλλοντος και το υπουργείο Ενέργειας των ΗΠΑ.

Το βραβείο Sustained Excellence αποτελεί την ύψιστη διάκριση στο πλαίσιο του προγράμματος ENERGY STAR. Απονέμεται σε εταιρείες οι οποίες έχουν αναλάβει μακροπρόθεσμη δέσμευση και ηγετικό ρόλο, στην προσπάθεια για την καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής και την προστασία της δημόσιας υγείας, μέσω της εξοικονόμησης ενέργειας.

Η MetLife, η οποία έχει αναδειχθεί ως ENERGY STAR Partner of the Year για τρεις συνεχείς χρονιές, κατέκτησε φέτος την κορυφαία διάκριση, σε αναγνώριση της διαρκούς αριστείας της σε θέματα περιβάλλοντος.

«Η προστασία του περιβάλλοντος αποτελεί αναπόσπαστο στοιχείο της εταιρικής μας αποστολής, που είναι να οικοδομούμε ένα ασφαλέστερο μέλλον. Υπηρετώντας αυτόν το σκοπό, προσπαθούμε να λειτουργούμε με βιώσιμο τρόπο,

αλλά και να στηρίζουμε τους συνεργάτες και τους κοινωνικούς εταίρους μας στην προσπάθειά τους για περιβαλλοντικά υπεύθυνες επιλογές. Είμαστε υπερήφανοι για αυτή τη διάκριση και προσβλέπουμε στη συνέχιση της συνεργασίας μας με το πρόγραμμα ENERGY STAR», δήλωσε σχετικά ο Jon Richter, Chief Sustainability Officer της MetLife.

Η δέσμευση της MetLife σε ένα βιώσιμο περιβάλλον αποτυπώνεται και σε μια σειρά από πρωτοβουλίες και διακρίσεις:

- Είναι η πρώτη αμερικανική ασφαλιστική εταιρεία που συνυπέγραψε το Global Compact των Ηνωμένων Εθνών (UNGC), το οποίο αποτελεί τη μεγαλύτερη εθελοντική πρωτοβουλία βιώσιμης ανάπτυξης σε παγκόσμιο επίπεδο.

- Συμπεριλαμβάνεται για πέντε συνεχείς χρονιές στο Δείκτη Βιωσιμότητας Dow Jones Sustainability Index για τη Βόρειο Αμερική.

- Εφαρμόζει ένα Πλαίσιο Βιώσιμης Χρηματοδότησης (Sustainable Financing Framework), με σκοπό την περαιτέρω εναρμόνιση των επιχειρηματικών και επενδυτικών της δραστηριοτήτων, για ένα πιο βιώσιμο μέλλον.



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

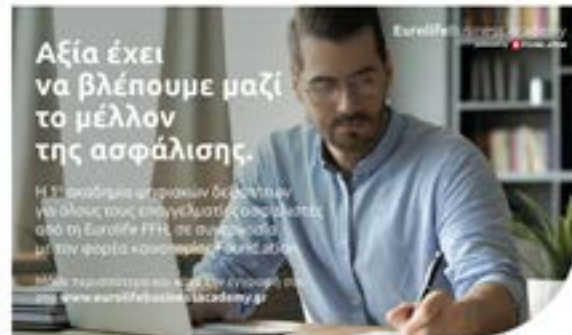
Eurolife Business Academy: Για τον επαγγελματία ασφαλιστή τού αύριο

Στο σύνολο της ασφαλιστικής διαμεσολήβησης απευθύνεται η πρωτοπόρα εκπαιδευτική πρωτοβουλία που ανακοίνωσε η Eurolife FFH σε συνεργασία με τον φορέα καινοτομίας Found.ation, δίνοντας έμφαση στον ψηφιακό μετασχηματισμό στο χώρο των ασφαλειών. Ειδικότερα, αναγνωρίζοντας το ρόλο των digital μέσων στο σημερινό επαγγελματικό περιβάλλον, η Eurolife FFH και το Found.ation σχεδίασαν το Eurolife Business Academy για να εκπαιδεύσουν τους ασφαλιστές τού αύριο στις σύγχρονες online τεχνολογίες, με έμφαση στο πώς θα αναβαθμίσουν τις υπηρεσίες που προσφέρουν και τη σχέση με τους πελάτες τους.

Η συμμετοχή είναι δωρεάν και η παρακολούθηση των μαθημάτων είναι υποχρεωτική για όσους εγγραφούν, προκειμένου να αποκτήσουν το αντίστοιχο πιστοποιητικό παρακολούθησης, ενώ δεν προϋποθέτει συνεργασία με τη Eurolife FFH. Τα μαθήματα παραδίδονται ζωντανά online από τους εξειδικευμένους εκπαιδευτές του Found.ation, οι οποίοι θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τον θετικό αντίκτυπο των νέων τεχνολογιών και να τις εφαρμόσουν στο επαγγελματικό πεδίο τους.

Το περιεχόμενο του Eurolife Business Academy εστιάζει στους τομείς της καινοτομίας, του ψηφιακού μετασχηματισμού, των νέων τεχνολογιών, όπως τα data analytics & το AI, της απομακρυσμένης εργασίας, του digital marketing και των νέων καναλιών που δημιουργούν ευκαιρίες επαφής και επικοινωνίας με τους πελάτες. Οι ασφαλιστικοί διαμεσοληβητές που θα δηλώσουν συμμετοχή θα μάθουν digital τρόπους για να εργάζονται πιο αποτελεσματικά σήμερα και θα εξοπλιστούν με τα εφόδια που θα χρειαστούν στο μέλλον της εργασίας τους.

«Ο επαγγελματίας ασφαλιστής τού αύριο είναι εκείνος που αντιλαμβάνεται από σήμερα την αξία της τεχνολογίας. Ο ρόλος μας πλέον είναι πιο digital από ποτέ άλλοτε, ώστε να βρισκόμαστε με συνέπεια στο πλευρό των πελατών μας. Βλέπουμε το μέλλον της ασφάλισης μαζί, γι' αυτό και προσφέρουμε το Eurolife Business Academy στο σύνολο της ασφαλιστικής διαμεσολήβησης, με στόχο να εξελίξουμε τις γνώσεις του επαγγελματία ασφαλιστή και μαζί να μετατρέψουμε τις ψηφιακές προκλήσεις σε δημιουργικές λύσεις που θα δώσουν παραπάνω ώθηση στον τρόπο που εργά-



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

ζεται», δήλωσε με αφορμή το λανσάρισμα του Eurolife Business Academy ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH.

Ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife FFH, σημείωσε ότι «η πρωτοβουλία αυτή αντανακλά τη δέσμευσή μας να είμαστε δίπλα σε όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, δίνοντάς τους σύγχρονες και απαραίτητες γνώσεις για να μεταμορφώσουν και να αναβαθμίσουν το έργο τους. Η σταδιακή επιστροφή μας στην κανονικότητα είναι γεγονός, ωστόσο ο ψηφιακός κόσμος και οι δυνατότητές του έχουν έρθει για να μείνουν».

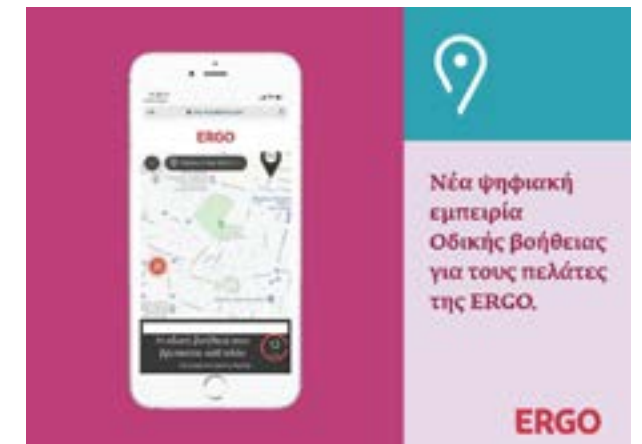
Να σημειωθεί ότι το Eurolife Business Academy απευθύνεται σε όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, ανεξαρτήτως του αν συνεργάζονται ή όχι με τη Eurolife FFH, με στόχο να εξελίξει τις γνώσεις τους στις σύγχρονες τεχνολογίες.

ERGO

Νέα υπηρεσία οδικής βοήθειας

Μια νέα ψηφιακή εμπειρία στην εξυπηρέτηση περιστατικών Οδικής βοήθειας και Φροντίδας Ατυχήματος προσφέρει η ERGO Ασφαλιστική, σε συνεργασία με τη MAPFRE Asistencia. Με τη νέα αυτή υπηρεσία, οι ασφαλισμένοι της ERGO που καλούν τη Φροντίδα Ατυχήματος για να δηλώσουν ένα ατύχημα ή μια βλάβη έχουν τη δυνατότητα να αποστείλουν εύκολα και γρήγορα την ακριβή τοποθεσία στην οποία βρίσκονται μέσω ειδικού link που θα λαμβάνουν με SMS στο κινητό τηλέφωνο τους. Παράλληλα, θα μπορούν να παρακολουθούν σε πραγματικό χρόνο την πορεία του οχήματος βοήθειας στο χάρτη και τον εκτιμώμενο χρόνο άφιξής του, έχοντας έτσι συνεχή ενημέρωση.

«Η στιγμή του ατυχήματος είναι για εμάς μια μεγάλη στιγμή αλήθειας. Είναι το σημείο που πρέπει να περάσουμε από τα λόγια στα έργα και να σταθούμε δίπλα στον πελάτη μας, να τον βοηθήσουμε με κάθε δυνατό μέσο, για να κάνουμε αυτή την εμπειρία εξυπηρέτησης όσο το δυνατόν καλύτερη. Οι νέες τεχνολογίες μπορούν να βοηθήσουν στην



κατεύθυνση αυτή κάνοντας έτσι την καθημερινότητά μας πιο απλή και πιο εύκολη», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO, κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης.

INTERAMERICAN anytime
BY INTERAMERICAN

Στηρίζουν την «πράσινη» Αστυπάλαια

Εκπτώση 50% σε κάθε νέο συμβόλαιο αυτοκίνητου και μηχανής προσφέρουν η INTERAMERICAN και η Anytime, συμβάλλοντας στο καινοτόμο εγχείρημα που πραγματοποιείται για πρώτη φορά σε παγκόσμιο επίπεδο στο νησί της Μεσογείου, την Αστυπάλαια. Ειδικότερα, στηρίζουν την τοπική πρωτοβουλία προσφέροντας 50% έκπτωση σε κάθε νέο συμβόλαιο για κάθε τύπο οχήματος -ηλεκτρικό, συμβατικό, υβριδικό- στους μόνιμους κατοίκους του νησιού, προτρέποντας

τους οδηγούς για «οικολογική χρήση και ασφαλή οδήγηση. «Στην INTERAMERICAN και την Anytime πιστεύουμε και υποστηρίζουμε ενεργά την εφαρμογή πράσινων μετακινήσεων. Γι' αυτό αναδεικνύουμε το σημαντικό εγχείρημα στην Αστυπάλαια, που στόχο έχει να προστατεύσει το περιβάλλον και κατ' επέκταση να παρέχει καλύτερη ποιότητα ζωής στους πολίτες», δήλωσε σχετικά ο κ. Πάνος Κούβαλης, επικεφαλής του τμήματος Mobility & Convenience της INTERAMERICAN.





Ευκαιρίες επαγγελματικής ανάπτυξης



Αφιέρωμα στη διά βίου μάθηση και τις ευκαιρίες ανάπτυξης διοργάνωσε η Generali με τίτλο We Learn, εστιάζοντας στην εκπαίδευση και τις δυνατότητες εξέλιξης των εργαζομένων. Η πρωτοβουλία αυτή, που πραγματοποιείται συγχρόνως σε όλες τις χώρες του ομίλου, φέρει το όνομα της παγκόσμιας εκπαιδευτικής πλατφόρμας τους ομίλου, που είναι διαθέσιμη σε πάνω από 13.000 μοναδικούς χρήστες και προσφέρεται σε 10 γλώσσες, σε 30 χώρες ανά τον κόσμο. Η πλατφόρμα λειτουργεί με επιτυχία εδώ και δύο χρόνια, ενώ πρόσφατα έγινε διαθέσιμη και ως εφαρμογή για κινητά.

Το πρόγραμμα We Learn δημιουργήθηκε για να εφοδιάσει τους εργαζομένους με τις νέες επιχειρηματικές, ψηφιακές και συμπεριφορικές δεξιότητες που κρίνονται ως απαραίτητες για να πετύχουν στην εργασία τους σε έναν μεταβαλλόμενο κόσμο. Συνδυάζει μαθήματα σε τάξη (διά ζώσης πριν από την Covid-19 - πλέον ψηφιακά), αλλά και

ψηφιακά, με διαδραστικό περιεχόμενο, συμβάλλοντας στη δημιουργία μίας παγκόσμιας κοινότητας εκπαιδευομένων.

Πέραν των ψηφιακών μαθημάτων, που είναι προσβάσιμα σε όλους, έχουν σχεδιαστεί εξειδικευμένα Mini-masters, ώστε να υποστηρίξουν τους στρατηγικούς στόχους της εταιρείας, με τη δημιουργία νέων επαγγελματικών ρόλων. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτά των Data Scientist και Actuary of the Future Mini Master. Δύο εξειδικευμένα προγράμματα για την εκπαίδευση μίας νέας γενιάς υψηλά καταρτισμένων εργαζομένων. Τα προγράμματα έχουν σχεδιαστεί σε συνεργασία της Generali Group Academy με κορυφαίους οργανισμούς, όπως το MIP Politecnico di Milano, το MIB Trieste School of Management και την εταιρεία Willis Towers Watson.

«Στην Generali δεσμευόμαστε να αποτελούμε τον Lifetime Partner όσων μας εμπιστεύονται κι αυτή η φιλοσοφία ξεκινά από τους ανθρώπους μας, τους οποίους ενδυναμώνουμε συνεχώς με νέα εργαλεία και δυνατότητες», τόνισε μεταξύ άλλων η κ. Ελένη Κορδάτου, Head of Human Resources στην Generali.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μόνο το 2020, 248 εργαζόμενοι, αριθμός που αγγίζει σχεδόν το σύνολο των εργαζομένων, συμμετείχαν σε πρόγραμμα εκπαίδευσης, ενώ ο μέσος όρος εκπαιδευτικών ωρών παρακολούθησης ανά εργαζόμενο έφτασε τις 14,5 ώρες. Επίτιμος προσκεκλημένος της φετινής διοργάνωσης ήταν ο κ. Πάνος Σιώζος, συνιδρυτής και CEO της Learn Worlds, η οποία ξεκίνησε ως μία ελληνική startup, δίνοντας τη δυνατότητα σε εξειδικευμένους συνεργάτες της να αναπτύξουν νέες δεξιότητες, και δημιούργησε στη συνέχεια μία παγκόσμια ed-tech υπηρεσία.



ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ενέκρινε την εξαγορά της AXA από την Generali

Η Επιτροπή Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος με σχετική απόφαση εγκρίνει την απόκτηση άμεσης ειδικής συμμετοχής ποσοστού 99,9843% από την ασφαλιστική επιχείρηση με την επωνυμία «ASSICURAZIONI GENERALI Società per Azioni» στο μετοχικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής επιχείρησης με την επωνυμία «ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ», κατά τις διατάξεις του άρθρου 43 του Ν. 4364/2016.



Επενδύει στη νέα γενιά

Για 8η συνεχή χρονιά η MetLife Ελλάδας υποστήριξε φέτος ως χορηγός τον Εθνικό Φοιτητικό Διαγωνισμό «JA StartUp 2021», που υλοποίησε το Junior Achievement Greece.

Ο διαγωνισμός πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά την Παρασκευή υπό την αιγίδα του υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων και της Επιτροπής «Ελλάδα 2021». Στο πλαίσιο της διοργάνωσης, οι 10 Καλύτερες Ελληνικές Φοιτητικές «StartUp» που δημιουργήθηκαν στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού Εκπαιδευτικού Προγράμματος «JA StartUp» παρουσίασαν τις επιχειρηματικές ιδέες τους και αξιολογήθηκαν από την κριτική επιτροπή του διαγωνισμού. Μεταξύ των μελών της κριτικής επιτροπής ήταν ο



Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Ελλάδας και γενικός διευθυντής MetLife Κύπρου, κ. Κυριάκος Αποστολίδης. Νικήτρια ομάδα αναδείχθηκε η Swim.me, που αποτελείται από τους φοιτητές του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, Ιφιγένεια Βασιλάκη, Ουρανία Βλάχου, Ευάγγελο Γεωργακίδη, Παναγιώτα Δεδούση, Ανασάση Καραμούτσο και Δημήτριο Λάμπρο, η οποία θα εκπροσωπήσει την Ελλάδα στον Πανευρωπαϊκό Διαγωνισμό JA Europe Enterprise Challenge 2021, ενώ θα συμμετέχει και στο Ευρωπαϊκό Φεστιβάλ Επιχειρηματικότητας του JA Europe GEN-E, που φιλοξενεί το Junior Achievement Λιθουανίας.

«Για τη MetLife, η υποστήριξή μας στο θεσμό αυτόν και στη νεανική επιχειρηματικότητα γενικότερα δεν είναι απλώς μία χορηγία, αλλά μία μακροπρόθεσμη δέσμευση από πλευράς μας να βοηθήσουμε τη νέα γενιά να οικοδομήσει ένα καλύτερο μέλλον», δήλωσε μεταξύ άλλων απονέμοντας ένα από τα βραβεία του διαγωνισμού η κ. Θάλεια Αγγελίδη, διευθύντρια Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας της MetLife Ελλάδος.



Αύξηση του δείκτη φερεγγυότητας στο 246%

Ακρως επιτυχημένη χρονιά αποδείχτηκε το 2020, παρά τις αντιξοότητες της πανδημίας, για την Gasan Mamo Insurance (GMI) που εκπροσωπείται στην Ελλάδα από την ΕΛΠΑ Ασφάλειες. Παρά τον σχεδόν μηδενισμό του κλάδου Ταξιδιωτικής Ασφάλισης που αποτελεί σημαντικό μέρος των εργασιών της, η εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει τον όγκο της παραγωγής της ακριβώς στα ίδια επίπεδα με το 2019, κάτι που οφείλεται, όπως αναφέρει η έκθεση στην αύξηση των εργασιών, σε άλλους κλάδους και στο υψηλό επίπεδο πιστότητας των πελατών της που κράτησε το επίπεδο διατηρησιμότητας σχεδόν στο 100%.

Όσον αφορά στην απόδοση των επενδύσεων, η πολύ κακή εικόνα των αγορών το πρώτο τρίμηνο του 2020 εξισορροπήθηκε στην πορεία χάρη στη βελτίωση των επενδυτικών συνθηκών και τη μεστή διαχείριση της εταιρείας,

με αποτέλεσμα τη συνολική αμετάβλητη επενδυτική θέση της εταιρείας.

Τα παραπάνω, σε συνδυασμό με τη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων σε κλάδους όπως του Αυτοκινήτου και της Υγείας, οδήγησαν την GMI σε αύξηση του δείκτη φερεγγυότητας από το 219% στο 246%, τοποθετώντας την στις πρώτες θέσεις της σχετικής κατάταξης μεταξύ των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά.

«Βλέπουμε μπροστά με αυτοπεποίθηση ότι θα αντιμετωπίσουμε τις επερχόμενες προκλήσεις και θα εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες για κερδοφόρο ανάπτυξη. Το μέλλον θα είναι σίγουρα συναρπαστικό και ανυπομονούμε να κάνουμε αυτό το ταξίδι μαζί σας», ανέφερε μεταξύ άλλων στο εισαγωγικό του σημείωμα ο κ. Julian Mamo, Managing Director της GMI.



Ο Κωνσταντίνος Λαγωνίκας νέος τεχνικός διευθυντής

Την ένταξη του κ. Κωνσταντίνου Λαγωνίκα στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, ως τεχνικού διευθυντή, ανακοίνωσε η MINETTA Ασφαλιστική. Ο κ. Λαγωνίκας διαθέτει πολυετή επαγγελματική παρουσία σε αντίστοιχες θέσεις ευθύνης στην ασφαλιστική αγορά για περισσότερα από 20 έτη. Η ένταξη του κ. Λαγωνίκα στην ομάδα της MINETTA θα συντελέσει σημαντικά στην περαιτέρω αναβάθμιση των παρεχόμενων από την εταιρεία ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, αλλιά και στη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου.



Εγκρίθηκε η πώληση από την ΕΤΕ

Οριστικοποιήθηκε η πώληση Εθνικής Ασφαλιστικής στο CVC Partners ύστερα από την τυπική έγκριση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της Εθνικής Τράπεζας. Υπενθυμίζεται ότι το ονομαστικό τίμημα για τη συναλλαγή αντιστοιχεί σε €505 εκατ. για το 100% της εταιρείας. Μέρος του τιμήματος, μέχρι και το ποσό των 120 εκατ., συνδέεται με την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων πώλησης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέχρι το 2026. Σύμφωνα με την ανακοίνωση της ΕΤΕ, για το μοναδικό θέμα της ημερήσιας διάταξης, η Γενική Συνέλευση συνεδρίασε σε απαρτία με ποσοστό 68,62% του συνόλου των κοινών, μετά δικαιώματος ψήφου, μετοχών. Σύμφωνα με την απόφαση, η Εθνική Τράπεζα ενέκρινε την αποεπένδυση ποσοστού 90,01% της συμμετοχής της τράπεζας στο μετοχικό κεφάλαιο της ΑΕΕΓΑ «Η ΕΘΝΙΚΗ» μέσω της πώλησης και μεταβίβασης του συνόλου των μετοχών της ΑΕΕΓΑ.



Κινητοποίηση για την προστασία των δασών



Σύμφωνο συνεργασίας με το Σύλλογο Εθελοντών Αφιδνών Δασοπροστασίας υπέγραψε η INTERAMERICAN. Ειδικότερα, σε συνέχεια της υποστήριξης που παρείχε κατά το 2020 στο Σύλλογο Εθελοντών Αφιδνών Δασοπροστασίας (ΣΕΑΔ), η INTERAMERICAN χορήγησε καινούργια ελαστικά και το πλήρες service για οχήματα του συλλόγου στο ιδιόκτητο συνεργείο Car Point. Η προσφορά επισφραγίστηκε με την υπογραφή δεσμευτικού Συμφώνου Συνεργασίας μεταξύ της INTERAMERICAN Βοήθειας, του τομέα Εταιρικών Υποθέσεων & Υπευθυνότητας του οργανισμού και του ΣΕΑΔ.

Τα δύο μέρη, στο πλαίσιο του θεσμικού και επιχειρησιακού ρόλου τους, θα αξιοποιήσουν περαιτέρω τις δυνατότητες συνεργασίας προκειμένου να υλοποιούνται δράσεις προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος από καταστροφικές συνέπειες ακραίων φυσικών φαινομένων και πυρκαγιών. Επιπλέον, θα παρέχονται από την INTERAMERICAN δωρεάν υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας στα οχήματα του ΣΕΑΔ, όταν η ανάγκη το απαιτεί. Η σχέση συνεργασίας που συμφωνήθηκε βασίζεται στην αμοιβαία διάθεση της προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος, καθώς και στην υποστήριξη της αποκατάστασης προβλημάτων που θα μπορούσε να δημιουργήσει το ενδεχόμενο επέλευσης κινδύνων από φυσικά ή ανθρωπογενή καταστροφικά φαινόμενα σε κοινότητες ανθρώπων και στη βιοποικιλότητα.



Ενισχύεται το Τμήμα Αποζημιώσεων

Ενισχύει περαιτέρω το Τμήμα Αποζημιώσεων η Howden Matrix με ένα έμπειρο και καταξιωμένο στέλεχος. Συγκεκριμένα, ο κ. Κανέλλιος Σπηλιόπουλος, απόφοιτος της Νομικής Σχολής και μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών, αναλαμβάνει καθήκοντα Senior Claims Consultant και εντάσσεται στην εξειδικευμένη ομάδα Αποζημιώσεων της εταιρείας με επικεφαλής την κ. Δήμητρα Κελέκη.

Ο κ. Κ. Σπηλιόπουλος, εκτός από το νομικό του υπόβαθρο, διαθέτει μεγάλη εμπειρία και στον ασφαλιστικό κλάδο, έχοντας διατελέσει επί επτά έτη προϊστάμενος του Τμήματος Αποζημιώσεων στην Ευρωπαϊκή Πίστη, ενώ κατά τα τελευταία 18 χρόνια υπήρξε διευθυντής Επιχειρηματικών Αποζημιώσεων στην AIG Greece.

«Η ένταξη του κ. Σπηλιόπουλου στην εταιρεία επισφραγίζει τη δέσμευσή μας να είμαστε δίπλα στους πελάτες μας από την πρώτη στιγμή της επέλευσης του κινδύνου και να κάνουμε τα αδύνατα δυνατά ώστε η διαδικασία αποζημίωσής τους να ολοκληρώνεται αποτελεσματικά, με τους καλύτερους όρους και κυρίως σε εύλογο χρονικό διάστημα», τόνισε μεταξύ άλλων η επικεφαλής του Τμήματος Αποζημιώσεων Δήμητρα Κελέκη.



A FAIRFAX Company

Υπηρεσία άμεσης αποζημίωσης κατοικίας

Σε εφαρμογή έθεσε η Eurolife FFH τη νέα υπηρεσία άμεσης αποζημίωσης σε ζημιές κατοικιών, για τις οποίες το κόστος αποκατάστασης δεν ξεπερνά το ποσό των €3.000. Η διευκόλυνση των ασφαλισμένων της και η αναβάθμιση της εμπειρίας τους αποτελούν διαχρονική προτεραιότητα της Eurolife FFH, η οποία επιδιώκει τη διαρκή εξέλιξη και αναβάθμιση των υπηρεσιών της. Στο πλαίσιο αυτό, δημιούργησε τη συγκεκριμένη υπηρεσία, ώστε να επιταχυνθεί ο χρόνος αποζημίωσης των ασφαλισμένων της, διευκολύνοντάς τους για την άμεση αντιμετώπιση απρόοπτου συμβάντος. Πρόκειται για μία απλοποιημένη διαδικασία που περιλαμβάνει την καταχώριση της αναγγελίας την ίδια ημέρα της παραλαβής και την αυθημερόν τηλεφωνική επικοινωνία με τον εκάστοτε ασφαλισμένο. Μέσα από τη διαδικασία αυτή, οι δικαιούχοι ενημερώνονται άμεσα για τις καλύψεις, τις απαλλαγές και τον τρόπο καταβολής της αποζημίωσης, καθώς και για τα έγγραφα που θα πρέπει να επιδείξουν στον πραγματογνώμονα.

Μέσω της νέας υπηρεσίας της Eurolife FFH, κατά την πρώτη κιόλας επίσκεψη υπάρχει η δυνατότητα απευθείας συμφωνίας μεταξύ πραγματογνώμονα και ασφαλισμένου-δικαιούχου αποζημίωσης. Ο πραγματογνώμονας μάλιστα μπορεί την αμέσως επόμενη ημέρα να στείλει την εντολή στην εταιρεία με την κατάθεση στον τραπεζικό λογαριασμό του ασφαλισμένου, προκειμένου να ολοκληρωθεί η διαδικασία αποζημίωσης.





Πολιτισμός στην ασφάλιση

Δυναμικό «παρών» σε ευρωπαϊκή δράση



Ο κ. Δημήτριος Χριστοδουλίδης, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος.

Με ισχυρή τεχνογνωσία, η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική διακρίνεται ως ελληνική ασφαλιστική εταιρεία και συμμετέχει στην Ευρωπαϊκή Δράση Ανταλλαγής και Ανάλυσης Πληροφοριών «Infinitech». Στο πλαίσιο της δράσης, πραγματοποιήθηκε Insurance workshop με τη συμμετοχή εκπροσώπων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων από διάφορες ευρωπαϊκές χώρες, στο οποίο η εταιρεία έδωσε δυναμικό «παρών» με εκπρόσωπό της τον επιχειρησιακό υποδιευθυντή της κ. Ανδρέα Πολίτη.

Τα θέματα που αναλύθηκαν ήταν μεταξύ άλλων: εξατομικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα βασισμένα σε IoT (Internet of Things), συνδεδεμένα οχήματα, πραγματικά δεδομένα για νέα προϊόντα ασφάλισης υγείας, αυτοματοποιημένη ανάλυση κινδύνου και επιλογή ασφαλιστικών προϊόντων για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, BigData και IoT για αγροτικές ασφαλίσεις.

Όπως αναφέρει ο κ. Α. Πολίτης, «το workshop είχε μεγάλο ενδιαφέρον καθώς προσέγγισε όλα όσα σήμερα απασχολούν τις ασφαλιστικές εταιρείες και σχετίζονται με την τεχνολογία. Η εταιρεία μας πρωτοπορεί σε αυτά τα θέματα, έχει υψηλό υπόβαθρο και σε υποδομές και σε ανθρώπους, και φιλοδοξεί να είναι στην κορυφή της εποχής που έρχεται και μεταβάλλει ριζικά τα ασφαλιστικά προϊόντα».

Επιστημαίνεται ότι το Infinitech εντάσσεται στο Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα Horizon 2020, με τη ΔΥΝΑΜΙΣ να είναι η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που συμμετέχει σε αυτό μαζί με άλλες 45 εταιρείες και ιδρύματα από 16 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Ενίσχυση της Κιβωτού του Κόσμου

Για μία ακόμη φορά, εργαζόμενοι και διοίκηση συμμετείχαν στην Εβδομάδα Προσφοράς που διοργανώνει σε ετήσια βάση και για όλες τις εταιρείες του ομίλου το Howden Broking Group. Όλοι οι άνθρωποι της Howden Matrix στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, στα Ιωάννινα και στο Ηράκλειο Κρήτης προχώρησαν σε ατομικές δωρεές στην Κιβωτό του Κόσμου και συμμετείχαν στις αθλητικές δραστηριότητες της Εβδομάδας Προσφοράς, η οποία παραδοσιακά αποτελεί συνδυασμό φιλικών δραστηριοτήτων και ευζών. Στο πλαίσιο αυτό διήνυσαν περισσότερα από 300 χλμ. περπατώντας, τρέχοντας, ποδηλατώντας ή κολυμπώντας, ξεπερνώντας έτσι το στόχο που είχε θέσει η Howden Matrix για διηλεκτισμό του ποσού που συγκεντρώθηκε υπέρ της Κιβωτού. Παράλληλα, οι «αθλητές» της ελληνικής ομάδας κατέλαβαν τις 4 πρώτες θέσεις σε επίπεδο επιδόσεων σε όλο τον όμιλο.

Για τη Howden Matrix η Εβδομάδα Προσφοράς αποτελεί το επιστέγασμα της δέσμευσής μας να συμμετέχουμε συλλογικά στην επίτευξη των στόχων μας για βιώσιμη ανάπτυξη, επιλέγοντας να στηρίξουμε το πολυήλεκτρο και πανανθρώπινο έργο της Κιβωτού του Κόσμου, τόνισε σχετικά η Κωνσταντίνα Καπετανάκη, Deputy CEO του ομίλου Howden Matrix.



Νέος εμπορικός διευθυντής Βορείου Ελλάδος

Την Εμπορική Διεύθυνση Βορείου Ελλάδος της Extra Assistance ανέλαβε πρόσφατα ο κ. Γιώργος Κυριακίδης. «Ο κ. Κυριακίδης είναι ένα πολύπειρο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς και είμαστε ευτυχείς για την ολοκλήρωση της συμφωνίας», δηλώνει η εταιρεία σε ανακοίνωσή της.



Στηρίζει την κοινωνία

Με τον υπουργό Υγείας, Βασίλη Κικίλια, συναντήθηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, Evgeny Svetoslavov Ignatov, συνοδευόμενος από τον αναπληρωτή διευθυντή, Αθανάσιο Σμυρνή, και την Compliance Manager, Αρετή Μανιάτη. Ο κ. Κικίλιας ευχαρίστησε τη Euroins για τις δωρεές σε υγειονομικό εξοπλισμό και αναλίσματα κατά τη διάρκεια της δύσκολης περιόδου της πανδημίας Covid-19, τονίζοντας μεταξύ άλλων ότι «η πανδημία κατέδειξε με τον πιο σαφή τρόπο τη σημασία της συνεργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα σε περιόδους κρίσης» και εξήρε το ρόλο των ιδιωτών δωρητών που «στήριξαν με κάθε τρόπο το Εθνικό Σύστημα Υγείας συμβάλλοντας αποφασιστικά στη θωράκισή του». Από την πλευρά του, ο κ. Ignatov διαβεβαίωσε τον υπουργό Υγείας ότι η Euroins Ελλάδος, μέλος του Ομίλου Eurohold, ήταν και θα παραμείνει αρωγός σε κοινωνικές δράσεις, στο πλαίσιο της πολιτικής εταιρικής ευθύνης που διέπει τον όμιλο σε όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιείται. Ο κ. Ignatov τόνισε επίσης ότι «η Euroins Ελλάδος Ασφαλιστική Εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 2014 και απέδειξε από την αρχή ότι συναισθάνεται όλες τις κρίσιμες στιγμές που η ελληνική κοινωνία υπέφερε λόγω της οικονομικής κρίσης των τελευταίων ετών, αλλά και με την πανδημία. Εκτός αυτού, η εταιρεία δηλώνει κοινωνικά ενεργή και μέσω των δράσεων Κοινωνικής Υπευθυνότητας, καθώς και μέσω των επενδυτικών της σχεδίων δηλώνει το "παρών" στην προσπάθεια της Ελλάδας για ανάπτυξη και ευημερία».



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση του υπουργού Υγείας, Βασίλη Κικίλια, στη Euroins.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ό,τι πει!





Οι οικονομικές παράμετροι και 1821

Διαδικτυακή εκδήλωση, με ομιλήτρια την κ. Μαρία Ευθυμίου, καθηγήτρια Ιστορίας Νέου Ελληνισμού του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, με θέμα: « 1821 - Τομές και συνέχεια - οικονομικές παράμετροι » πραγματοποιήσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Η κ. Ευθυμίου βοήθησε να κατανοήσουμε το μέγεθος και τη σημασία κυρίως των οικονομικών παραμέτρων της Ελληνικής Επανάστασης, μέσω ενός Αγώνα ο οποίος δοκιμάστηκε σε πολλή επίπεδα: πολεμικά, ιδεολογικά, πολιτικά, διπλωματικά, κοινωνικά. Εκτενής ήταν η αναφορά της στην ανάπτυξη μηχανισμών για την προσέλκυση χρηματοδότησης, τονίζοντας τον καθοριστικό ρόλο της Φιλικής Εταιρείας, των Ελλήνων που πρωτοστάτησαν, αλλά και την αδιαμφισβήτητη συμβολή των φιλελλήνων διανοουμένων.



Η ομιλήτρια Μαρία Ευθυμίου.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Νέες εγγραφές για το Business Academy

Νέοι κύκλοι μαθημάτων έχουν προστεθεί στην πρώτη Ακαδημία ψηφιακών δεξιοτήτων για επαγγελματίες ασφαλιστές από τη Eurolife FFH. Όπως αναφέρεται, οι διαθέσιμες θέσεις μέχρι τον Ιούλιο εξαντλήθηκαν μέσα σε λιγότερες από 48 ώρες και για το λόγο αυτόν η εταιρεία άνοιξε νωρίτερα τις εγγραφές για τους πρώτους κύκλους του φθινοπώρου. «Το Eurolife Business Academy είναι μια μεγάλη πρωτοβουλία της εταιρείας μας για το σύνολο της ασφαλιστικής διαμεσοδήλωσης. Οι θέσεις καλύφθηκαν γρήγορα, με αποτέλεσμα να προσθέσουμε περισσότερες επιλογές, ώστε να ανταποκριθούμε στη ζήτηση», ανέφερε ο Νίκος Δελένδης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης. Το Eurolife Business Academy, που υλοποιείται σε συνεργασία με τον φορέα Foundation, απευθύνεται σε όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσοδηλητές, ανεξαρτήτως του αν συνεργάζονται ή όχι με τη Eurolife FFH.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο Γιάννης Πετσαλάκης πρόεδρος Συλλόγου Εργαζομένων

Σε συνέχεια της πρώτης συνεδρίασης, έπεται από τις εκλογές που διενεργήθηκαν στο διάστημα από 17/5/2021 έως και 25/5/2021, το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συλλόγου Υπαλλήλων Εθνικής Ασφαλιστικής συγκροτήθηκε σε σώμα ως ακολούθως:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ: Πετσαλάκης Γιάννης
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: Ανδρουτσόπουλος Παναγιώτης
ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: Αγγελινά Γεωργία
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: Λευθεριώτης Τηλέμαχος
ΤΑΜΙΑΣ: Σκανδάλης Βασίλης
ΕΦΟΡΟΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ: Νασούφης Γιάννης
ΜΕΛΗ: Αναγνωστοπούλου Σίσσυ, Αντωνίου Σπύρος, Καρατζαφέρης Γιάννης, Σεφερλής Βασίλης, Τσελέκης Κωνσταντίνος



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

Allianz

Στηρίζει την Πανελλήνια Ομοσπονδία Συλλόγων Εθελοντών Αιμοδοτών

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η υποστήριξη της Allianz προς την Πανελλήνια Ομοσπονδία Συλλόγων Εθελοντών Αιμοδοτών - ΠΟΣΕΑ σε συνεργασία με το Bodossaki Foundation - Ίδρυμα Μποδοσάκη. Με τη χρήση του υγειονομικού υλικού που εξασφαλίστηκε από τη δωρεά της Allianz, οι Σύλλογοι - Μέλη της ΠΟΣΕΑ κατάφεραν να συγκεντρώσουν 17.188 μονάδες αίματος εν μέσω πανδημίας.

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



assurer tous les avens

www.cnpzois.com

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.

Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzois@cnpgreece.com

INTERAMERICAN

Η Anytime case study στο Think We Google

Ως πρότυπο αναφέρει την Anytime, την direct ασφάλιση της INTERAMERICAN, το Think We Google, το επίσημο blog της Google για τους digital marketers, για τη χρήση της πρωτοποριακής τεχνολογίας των Conversational Ads AdLingo, δίνοντας τη δυνατότητα στο κοινό να κάνει προσωπικό διάλογο σε online περιβάλλον: «Η Anytime είναι το πρώτο brand στην Ελλάδα που χρησιμοποίησε την τεχνολογία του AdLingo, κάνοντας ευκολότερο το journey του χρήστη, συνομιλώντας μαζί του και αναδεικνύοντας την απλότητα της διαδικασίας ασφάλισης. Με τη συγκεκριμένη μορφή διαφήμισης, η Anytime από τον Απρίλιο του 2020 προσέγγιζε τους χρήστες στο Διαδίκτυο με έναν ευχάριστο τρόπο και συνομιλούσε μαζί τους με τη μορφή ερωταποκρίσεων ή quiz, προκειμένου να πάρουν προσφορά για την ασφάλεια



του αυτοκινήτου ή του σπιτιού τους.

Το chatbot εμφανιζόταν κατά την περιήγηση των χρηστών στα διάφορα sites και με αυτόν τον τρόπο, η προσέγγιση γινόταν πιο φυσικά, γι' αυτό και ήταν πολύ μεγάλη η αλληλεπίδραση με το κοινό. Η τεχνολογία AdLingo έχει φέρει θετικά αποτελέσματα στην Anytime, αφού σημαντικό πλήθος ανθρώπων είχαν ανταποκριθεί και μάλιστα τις πρώτες 45 μέρες στάλθηκαν 33.000 μηνύματα στο bot.



Silver Award στα Mobility Awards 2021

Νέα διάκριση για την Carglass® Ελλάδα στα Mobility Awards 2021, που διοργανώθηκαν από την Boussias Communications. Η εταιρεία απέσπασε το Silver Award στην κατηγορία «Safety Solutions» για τις πλέον πιστοποιημένες μεθόδους που ακολουθεί σε κάθε εργασία κρυστάλλων και παραμετροποίησης κάμερας ADAS. Μέσα στο 2020, η εταιρεία πιστοποιήθηκε από τον κορυφαίο φορέα αυτοκινήτου, Institute of the Motor Industry, για την ασυναγώνιστη τεχνική υπεροχή της, τόσο στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτων όσο και στην Παραμετροποίηση Κάμερας ADAS, μέσα από την αυστηρή εφαρμογή πρότυπων διαδικασιών. Το Belron® Way of Fitting, η μέθοδος που ακολουθεί η Carglass® σε κάθε εργασία κρυστάλλων και κατά την παραμετροποίηση κάμερας ADAS, αναγνωρίστηκε από το IMI ως η μόνη ενδεδειγμένη διαδικασία για όλο τον κλάδο.



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Με στόχο τη διασφάλιση της ποιότητας των εργασιών, αλλά και την ασφάλεια των αυτοκινητιστών και των τεχνικών, η Carglass® επενδύει διαρκώς σε τεχνολογικό εξοπλισμό και τεχνογνωσία. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο κ. Ξενοφών Τριαντάκης, Operations Manager της Carglass® Ελλάδος, «στην Carglass® λειτουργούμε με βασικό σκοπό την ασφάλεια των αυτοκινητιστών. Για την αξιολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας χρησιμοποιούμε αυστηρά πρότυπα και ενδεδειγμένες διαδικασίες που πλέον ορίζονται και από το IMI. Η νέα διάκρισή μας επιβεβαιώνει την ασφαλή διεκπεραίωση όλων των εργασιών στα περιστατικά θραύσης κρυστάλλων και στην παραμετροποίηση της κάμερας ADAS».

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ασφαλίζει τις τουριστικές επιχειρήσεις

Νέο πρόγραμμα ασφάλισης περιουσίας για τους ιδιοκτήτες ή μισθωτές ακινήτων μικρών ξενοδοχειακών μονάδων και ενοικιαζόμενων δωματίων (με συνολικό ασφαλιζόμενο κεφάλαιο έως €1.000.000) προωθεί η Eurolife FFH.

Έχοντας μελετήσει τις ανάγκες της σύγχρονης τουριστικής επιχείρησης και λαμβάνοντας υπόψη τις νέες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο τουρισμός, η Eurolife FFH σχεδίασε ένα νέο ολοκληρωμένο πλαίσιο κάλυψης για την ασφάλιση κτιριακών εγκαταστάσεων, εξοπλισμού και περιεχομένου. Με τον τρόπο αυτόν, η εταιρεία βρίσκεται στο πλευρό των επιχειρήσεων, προσφέροντάς τους ένα ανταγωνιστικό πρόγραμμα απέναντι σε απρόοπτα συμβάντα, όπως πυρκαγιά, σεισμός, κλοπή, έκδοα και λοιπές υλικές ζημιές.

Το νέο πακέτο ασφάλισης αποτελεί μία ακόμη πρωτοβουλία της Eurolife FFH για να ενισχύσει την παρουσία της στις γενικές ασφαλίσεις και τις ασφαλίσεις τουριστικών επιχειρήσεων, ενός κλάδου με μεγάλη επίδραση στην ελληνική οικονομία. Η εταιρεία δίνει, με το πρόγραμμα αυτό,



Eurolife FFH. Το νέο αξίωμα για όλους.

EUROLIFE FFH

μία ανταγωνιστική δυνατότητα στους ιδιοκτήτες ή μισθωτές των ξενοδοχειακών μονάδων και ενοικιαζόμενων δωματίων να προστατευτούν από πιθανούς κινδύνους ή ζημιές. Με την ασφάλεια που τους παρέχει, θα μπορούν να συνεχίζουν απερίσπαστα τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες, γνωρίζοντας ότι είναι σε θέση να ξεπεράσουν ένα ενδεχόμενο εμπόδιο εύκολα και γρήγορα.



Σημαντική αύξηση κερδών

Με ενοποιημένα καθαρά κέρδη ύψους 242 εκατ. ευρώ έκλεισε το πρώτο τρίμηνο του 2021, έναντι 134 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, ο Όμιλος Unipol, ένας εκ των μεγαλομετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στην Ελλάδα. Εάν στο ποσό αυτό προστεθεί και η αναλογική ενοποίηση των αποτελεσμάτων τράπεζας BPER, ύψους 119 εκατ. ευρώ, τότε τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη ανέρχονται στα 361 εκατ. ευρώ. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 2%, στα 3,2 δισ. ευρώ. Ειδικότερα, ο κλάδος Ζωής κατέγραψε αύξηση 10,7% (1,3 δισ. ευρώ), ενώ ο κλάδος Γενικών κατέγραψε μείωση της τάξης του 3% (1,9 δισ. ευρώ). Ο συνδυασμένος δείκτης διαμορφώθηκε στο 89,1%, από 92% τον προηγούμενο χρόνο. Ο ενοποιημένος δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 210% στο τέλος Μαρτίου, χαμηλότερα από το 216% το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.



Πιστοποιήθηκε με το πρότυπο 9001

Για μία ακόμη χρονιά η εταιρεία Βαβυλουσάκης & Συνεργάτες Risk Engineers, με αδιάλειπτη παρουσία πολλών ετών στην αγορά, που πρώτη εφάρμοσε στη λειτουργία της πρότυπα ISO, πιστοποιήθηκε με το πρότυπο 9001. Το φετινό Πάσχα η εταιρεία ενίσχυσε το «Χαμόγελο του Παιδιού», τονίζοντας ότι «τα τελευταία χρόνια, μέσα στις άδικες κι αντίξοες συνθήκες, έχουμε καθιερώσει τις ευχές μας με αυτόν μόνο τον τρόπο».

Συνεργασία με το ΕΙΑΣ για την εκπαίδευση των στελεχών

Στην ανάπτυξη ευρείας εκπαιδευτικής συνεργασίας με το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών προχώρησε η MINETTA Ασφαλιστική. Όπως τονίζεται, σημαντική προτεραιότητα και στρατηγική επιλογή της εταιρείας αποτελεί η διαρκής εκπαίδευση, επιμόρφωση και μετεκπαίδευση των στελεχών της, αλλά και των συνεργατών του δικτύου πωλήσεών της, προς όφελος της απόδοσης της εργασίας τους, του περαιτέρω εκσυγχρονισμού της τεχνογνωσίας τους, καθώς και των προοπτικών επαγγελματικής εξέλιξης και σταδιοδρομίας τους.

Στο πλαίσιο της συμφωνηθείσας συνεργασίας προβλέπονται, μεταξύ άλλων, οι ακόλουθες πρωτοβουλίες:

Συγκρότηση σύγχρονης ηλεκτρονικής βιβλιοθήκης (e-library), οι τίτλοι της οποίας εκτείνονται σε θεσμικά θέματα, σε θέματα ασφαλιστικής τεχνικής, προϊόντων και κλάδων ασφαλιστικής δραστηριότητας, καθώς και σε θέματα πωλήσεων, επικοινωνίας και customer service excellence.

Διαμόρφωση εξειδικευμένων custom made προγραμμάτων -στην εκπαιδευτική πλατφόρμα MINETTA EDU-, βάσει των εκπαιδευτικών αναγκών του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας και του δικτύου συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Συστηματική συμμετοχή στελεχών της εταιρείας στο ετήσιο πρόγραμμα ασφαλιστικών σπουδών, EIAS Diploma



in Insurance Science and Operations, καθώς και στα εγνωσμένου κύρους εκπαιδευτικά προγράμματα και εξειδικευμένα σεμινάρια του Ινστιτούτου.

Ανοικτή συμμετοχή των στελεχών και συνεργατών του δικτύου πωλήσεών της εταιρείας στα προγράμματα επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, που προσφέρει το Ινστιτούτο σε αμφότερους τους Τομείς Α' και Β'.

Τακτική διεξαγωγή επίκαιρων ενδοεπιχειρησιακών εκπαιδευτικών προγραμμάτων, επί θεμάτων ειδικού ασφαλιστικού ενδιαφέροντος και ήπιων δεξιοτήτων (soft skills), υπό την ακαδημαϊκή επιμέλεια και αιγίδα του Ινστιτούτου.



Οι τεχνολογικές εξελίξεις στην αυτοκινητοβιομηχανία

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το διαδικτυακό συνέδριο «Carglass®: More than Glass – Bring the Future Today», με τη συμμετοχή διακεκριμένων ομιλητών. Κεντρικά θέματα της εκδήλωσης αποτέλεσαν οι τεχνολογικές εξελίξεις στον κλάδο της Αυτοκινητοβιομηχανίας και πρωτίστως πώς η Carglass® Ελλάδα ανταποκρίνεται με συνέπεια και ευθύνη απέναντι σε αυτές, ώστε να δηλώνει πανέτοιμη για τη νέα εποχή.

Το συνέδριο βασίστηκε στο τρίπτυχο «Carglass®: More than Glass», που περικλείει τις τρεις απαραίτητες προϋποθέσεις που πρέπει να ισχύουν ταυτόχρονα για εγγυημένο και ασφαλές αποτέλεσμα: χρήση προηγμένης τεχνολογίας, πιστοποιημένες μέθοδοι εργασίας και γνώση κρίσταλη. Την Carglass® Ελλάδα εκπροσώπησαν η Γιούλη Τσιριγώτη, National Sales Manager, και ο Κωνσταντίνος Μαυριδάρας, National Account Manager.



The Insurers Company!!!

14, Amfiteas 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



ISO για το σύστημα ασφάλειας πληροφοριών

Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που διαθέτει πιστοποίηση κατά ISO τόσο για το σύστημα ασφάλειας πληροφοριών όσο και για το σχέδιο επιχειρησιακής συνέχειας καθίσταται η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Ειδικότερα, η εταιρεία έλαβε πιστοποίηση κατά ISO 27001 -το κορυφαίο διεθνές πρότυπο για τη διαχείριση της ασφάλειας των πληροφοριών-, αποδεικνύοντας για άλλη μία φορά την προσέλωσή της στην εφαρμογή υψηλής ποιότητας προτύπων στις ασφαλιστικές της υπηρεσίες.

Η πιστοποίηση κατά ISO 27001 κατοχυρώνει ουσιαστικά το ολοκληρωμένο και υψηλών προδιαγραφών -με βάση τις βέλτιστες διεθνείς πρακτικές- σύστημα διαχείρισης ασφάλειας των πληροφοριών που έχει αναπτύξει και εφαρμόζει η εταιρεία για τη διασφάλιση της εμπιστευτικότητας, ακεραιότητας και διαθεσιμότητας των πληροφοριών που επεξεργάζεται, συμπεριλαμβανομένων και αυτών που αφορούν σε προσωπικά δεδομένα των πελατών και συνεργατών της.

Το πρότυπο ISO 27001 θέτει πολύ αυστηρές απαιτήσεις για όλες τις πτυχές που συνιστούν ένα ολοκληρωμένο καθεστώς ασφάλειας των πληροφοριών, μεταξύ αυτών την επιχειρησιακή οργάνωση και λειτουργία, τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, την ασφάλεια των τεχνολογικών υποδομών και φυσικών εγκαταστάσεων, τις σχέσεις με τα τρίτα μέρη, την εκπαίδευση και ευαισθητοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και τη συμμόρφωση με το ρυθμιστικό



και κανονιστικό πλαίσιο. Με την πιστοποίησή της η Υδρόγειος Ασφαλιστική αποδεικνύει έμπρακτα την επένδυσή της σε όλους τους κρίσιμους αυτούς τομείς που ενισχύουν καίρια την επιχειρησιακή της ανθεκτικότητα και τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες και συνεργάτες της, ενώ γίνεται η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που διαθέτει πιστοποίηση τόσο για το σύστημα ασφάλειας πληροφοριών όσο και για το σχέδιο επιχειρησιακής συνέχειας (ISO 22301, Ιούνιος 2020).

«Ποιότητα, ανθεκτικότητα και ασφάλεια: Είναι το τρίπτυχο πάνω στο οποίο βασίζουμε τον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας μας και την πρόταση αξίας προς τους πελάτες και συνεργάτες μας σε μια εποχή όπου οι καταγιετικές εξελίξεις στον τεχνολογικό τομέα, αλλά και οι έκτακτες συνθήκες που δημιουργούν απρόβλεπτα γεγονότα απαιτούν από εμάς υψηλή ετοιμότητα. Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που η εταιρεία μας αποκτά τις πλέον αναγνωρισμένες διεθνείς πιστοποιήσεις στους τομείς αυτούς», δήλωσε σχετικά ο Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Να σημειωθεί ότι το σύστημα έχει σχεδιασθεί και υλοποιηθεί εσωτερικά από τα στελέχη της εταιρείας, ενώ η αξιολόγηση και πιστοποίησή του έγινε από τον ανεξάρτητο, διαπιστευμένο φορέα πιστοποίησης ISONIKE Ltd.



Δυναμικό ξεκίνημα για επτά αμοιβαία

Δυναμικά ξεκίνησε το 2021 για τη MetLife ΑΕΔΑΚ, καθώς επτά από τα αμοιβαία κεφάλαια που διαχειρίζεται ξεχώρισαν για τις αποδόσεις τους στο πρώτο τρίμηνο του έτους, προσθέτοντας με τον τρόπο αυτόν αξία στις επενδύσεις των μεριδούχων της. «Η MetLife ΑΕΔΑΚ, προσφέροντας σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία, προσαρμοσμένα στο προφίλ κάθε επενδυτή, αξιοποιώντας τη διεθνή τεχνογνωσία της και εφαρμόζοντας υψηλά πρότυπα διακυβέρνησης, συνεχίζει να δικαιώνει την εμπιστοσύνη των επενδυτών της και να στηρίζει ουσιαστικά την επίτευξη των στόχων τους», δήλωσε μεταξύ άλλων η κ. Ελένη Παπαγγελιοπούλου, γενική διευθύντρια της MetLife ΑΕΔΑΚ.

talanx.

Δυναμικό ξεκίνημα το πρώτο τρίμηνο

Δυναμικά ξεκίνησε τη νέα χρονιά ο Όμιλος Talanx, με σαφή αύξηση στα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και τα καθαρά έσοδα. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 9,4% και κυμάνθηκαν στα 13,6 δισ. ευρώ (από 12,5) ή κατά 14% μετά τις προσαρμογές των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) ανήλθαν στα 625 εκατ. ευρώ (από 559), αυξήθηκαν δηλαδή κατά 11,8% σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου έτους, ενώ τα καθαρά έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά 24,5% στα 277 εκατ. ευρώ (από 223). Όλοι οι τομείς του ομίλου συνεισέφεραν σε αυτήν τη θετική εξέλιξη. Η σαφής αύξηση των καθαρών εσόδων του ομίλου επηρεάστηκε από τα θετικά αποτελέσματα τόσο στο underwriting όσο και στα καθαρά έσοδα από επενδύσεις. Επιπλέον, ο φορολογικός συντελεστής μειώθηκε ελαφρώς σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η πανδημία του κορωνοϊού επηρέασε τα αποτελέσματα όλων των Τομέων του ομίλου, λιγότερο σοβαρά, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Εξάρτηση αποτελούν οι αντισταθμίσεις του Τομέα Ζωής/Υγείας. Βασισμένος στο δυναμικό ξεκίνημα, ο Όμιλος Talanx βελτιώνει τις προβλέψεις για τα καθαρά έσοδά του, τα οποία αναμένονται να κυμανθούν μεταξύ 800 και 900 εκατ. ευρώ.

«Η τάση του πρώτου τριμήνου είναι εξαιρετικά θετική και αντιπροσωπεύει μια καλή αρχή για το έτος. Ο όμιλός μας συνεχίζει να αναπτύσσεται με τη συνδρομή όλων των Τομέων στα ισχυρά αποτελέσματα. Αυτό αποδεικνύει, αφενός, ότι οι πρωτοβουλίες ανάπτυξης που εφαρμόσαμε είχαν θετικό αντίκτυπο και, αφετέρου, ότι τα μέτρα αναδιάρθρωσης που έχουν ληφθεί για τη βελτίωση του Τομέα Βιομηχα-



νικών Ασφαλίσεων και του Τομέα Ατομικών Ασφαλίσεων Γερμανίας απέδωσαν», δήλωσε ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Talanx AG.

Οι μεγάλες ζημιές κατά το πρώτο τρίμηνο του 2021 μειώθηκαν σημαντικά στα 287 εκατ. ευρώ (από 435), σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου έτους, το οποίο είχε επηρεαστεί σημαντικά από τις επιπτώσεις του κορωνοϊού.

Τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις αυξήθηκαν κατά 39% από έτος σε έτος στα 1.256 εκατ. ευρώ (από 903), ενώ η καθαρή απόδοση των επενδύσεων ήταν 3,5% (από 2,7).

Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 11,8% στα 625 εκατ. ευρώ (από 559), ενώ και τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του Τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων αυξήθηκαν κατά 5,3% το πρώτο τρίμηνο του 2021 και κυμάνθηκαν στα 2,7 δισ. ευρώ (από 2,6).

Ικανοποίηση και στην Ελλάδα

Πολύ ικανοποιητική ήταν η πορεία της HDI Global SE, Hellas η οποία δραστηριοποιείται στις βιομηχανικές ασφαλίσεις ως μέλος της HDI. Ο Managing Director του ελληνικού υποκαταστήματος της HDI Global SE, κ. Νότης Βαγιακάκος, δήλωσε ιδιαίτερα ικανοποιημένος από τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου σε επίπεδο ομίλου, αλλά και ειδικότερα τη συνεισφορά σε αυτά του Τομέα Βιομηχανικών Ασφαλίσεων, δεδομένων των δυσκολιών που επέφερε η πανδημία στην ελληνική αλή και τη διεθνή αγορά. Αναφορικά με το ελληνικό υποκατάστημα, ικανοποιητικά είναι τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου 2021 για την HDI Global SE, Hellas, ανέφερε. «Το θετικό ξεκίνημα του ομίλου συνάδει και με τα αποτελέσματα του τοπικού υποκαταστήματος, αλλά δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι βρισκόμαστε ακόμα εν μέσω πανδημίας, συνεπώς έχουμε μια δύσκολη χρονιά μπροστά μας και πρέπει όλοι μαζί, με συντονισμένες προσπάθειες, να δουλέψουμε προς μία κοινή κατεύθυνση, τη συνεχή υποστήριξη των πελατών και συνεργατών μας», επεσήμανε ο κ. Ν. Βαγιακάκος.





Ευχαριστήρια επιστολή από την Ελληνική Αστυνομία

Ευχαριστήρια επιστολή έλαβε η Interasco ΑΕΓΑ από τη Σχολή Αξιωματικών Ελληνικής Αστυνομίας, σε συνέχεια της προσφοράς στη Σχολή υλικοτεχνικού εξοπλισμού και αναλίσσιμων ειδών, φροντίζοντας για την εύρυθμη λειτουργία της.

«Σε αυτή τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, με την ευγενική δωρεά σας, η οποία αποτελεί μια ακόμη έμπρακτη απόδειξη των αρχών και αξιών που διέπουν εσάς και τη δράση της εταιρείας σας, γίνετε αρωγοί στην προσπάθεια της Σχολής Αξιωματικών Ελληνικής Αστυνομίας και κατ' επέκταση του Σώματος της Ελληνικής Αστυνομίας για την αναβάθμιση του υλικοτεχνικού εξοπλισμού της Σχολής προς όφελος της εκπαιδευτικής διαδικασίας», σημειώνει



μεταξύ άλλων ο διοικητής της Σχολής, ταξίαρχος Ιωάννης Τζουβανάς, προς τον διευθύνοντα σύμβουλο της Interasco, κ. Κάρολο Σαΐα.



Πρότυπο Ασφάλειας Δεδομένων PCI

Επιδιώκοντας σταθερά να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και ασφάλειας στους πελάτες της, η INTERAMERICAN έχει προσαρμοστεί από τα μέσα του 2020 με το πρότυπο PCI DSS (Πρότυπο Ασφάλειας Δεδομένων), που σχετίζεται με την ασφάλεια των συναλλαγών με τη χρήση κάρτας. Το εν λόγω πρότυπο έχει δημιουργηθεί από τις εταιρείες VISA, Mastercard, AmEx, Discover Financial Services and JCB International με απώτερο σκοπό την προστασία των συναλλασσομένων με τη χρήση κάρτας. Η INTERAMERICAN, με σημαντικό όγκο συναλλαγών με ηλεκτρονικά μέσα πληρωμών και συνεχώς αυξανόμενη δραστηριότητα όσον αφορά στη χρηστική αξιοποίηση της πιστωτικής κάρτας, σχεδίασε και υλοποίησε ένα στρατηγικό έργο το οποίο επηρέασε σχεδόν όλα τα συστήματα του οργανισμού. Με αυτό το έργο, εξασφαλίστηκε η προστασία των δεδομένων των συναλλαγών των πελατών της από οποιαδήποτε κακόβουλη ενέργεια. Έτσι, από πέρυσι ήδη, όλα τα δεδομένα των πιστωτικών καρτών των πελατών της εταιρείας είναι κρυπτογραφημένα.



Η κ. Νικολέτα
Αναγνωστοπούλου.

«Η INTERAMERICAN αποτελεί μια από τις πρώτες επιχειρήσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που απέκτησαν τη συγκεκριμένη πιστοποίηση, μένοντας πιστή στο όραμα να κάνει τη ζωή των πελατών της ασφαλέστερη και καλύτερη. Αυτή η μέριμνα ευθυγραμμίζεται απόλυτα με την επιδίωξη της εταιρείας να παραμένει κυρίαρχη στην παροχή ψηφιακών υπηρεσιών», επισημαίνει η Νικολέτα Αναγνωστοπούλου, Balance Sheet and Network Management Leader της INTERAMERICAN.



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

ΣΤΑΘΗΚΕ ΟΡΘΙΑ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΘΗΚΕ ΕΝ ΜΕΣΩ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ Η ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Μια ανάσα από το 1 διο. ευρώ η παραγωγή των κυπριακών ασφαλιστικών εταιρειών



Γράφει ο ανταποκριτής
μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Στο ποσό των 917.140.416 ευρώ, έναντι 892.259.458 ευρώ το 2019, ανήλθε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά το 2020, με τη χρονιά της πανδημίας να κλείνει τελικά με θετικό πρόσημο, στο +2,7%. Η δυναμική είναι ισχυρότερη στον κλάδο Ζωής, ο οποίος κατέγραψε άνοδο 7,5% (410.269.423 ευρώ από 381.655.451 ευρώ το 2019). Το 2018 σε σύγκριση με το 2019 ο κλάδος Ζωής είχε καταγράψει μικρή άνοδο 0,7%. Ο Γενικός Κλάδος έκλεισε με μικρή πτώση 0,7% (έναντι ανόδου 6,1% το 2019 σε σύγκριση με το 2018) και παραγωγή 506.870.993 εκατ. ευρώ.

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

Σε εταιρικό επίπεδο, στον κλάδο Ζωής δεν υπήρξαν ιδιαίτερες αλλαγές στα μερίδια αγοράς, με την πρώτη τριάδα να αποτελούν η Eurolife (θυγατρική της Τράπεζας Κύπρου), η CNP Cyprialife (θυγατρική του ομώνυμου γαλλικού ομίλου) και η Universal Life (κυπριακή εταιρεία). Τη μεγαλύτερη ανάπτυξη είχαν η Altius, με άνοδο 22,8% στην παραγωγή ασφαλιστρων, η Εθνική Ασφαλιστική με άνοδο 16,1% και η Metlife με 12,2%. Την παραγωγή τους διέυρυναν και οι τρεις πρώτοι: η Eurolife κατά 9%, η CNP Cyprialife κατά 9,8% και η Universal Life κατά 9,8%, επίσης. Πιέσεις δέχτηκαν η Μινέρβα, με μείωση παραγωγής κατά 8,4%, η Ancoria με μείωση 6,3%, η Prime με μείωση 4,5% και η Hellenic με 2,5%.

Τα παραπάνω στοιχεία δεν περιλαμβάνουν την παρα-

γωγή συμβολαίων υγείας και ατυχημάτων.

ΓΕΝΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ

Ο Γενικός Κλάδος διατηρεί επίσης τη δυναμική του. Η υποχώρηση κατά 0,7% αποδίδεται στη σημαντική μείωση της παραγωγής στον τομέα της υγείας και ατυχημάτων, ο οποίος, αν και δέχτηκε πιέσεις μετά την εισαγωγή του Γενικού Συστήματος Υγείας, δεν κατέρρευσε. Το 2020 η παραγωγή στον τομέα της Υγείας και Ατυχημάτων κατέγραψε μείωση 8,2%, στα 153.565 εκατ. ευρώ από 167.197 εκατ. ευρώ το 2019, αλλιά εξακολουθεί να αποτελεί τον δεύτερο σημαντικότερο τομέα του Γενικού Κλάδου παράγοντας το 30% των ασφαλιστρων

Αντίθετα, με άνοδο 2,6% κινήθηκε ο κλάδος του Αυτοκινήτου με συνολική παραγωγή 182 εκατ. ευρώ και με άνοδο 3,2% ο κλάδος Πυρός με παραγωγή 110,2 εκατ. ευρώ το 2020. Ανοδικά, κατά 3,8% κινήθηκε και ο κλάδος της Αστικής Ευθύνης με παραγωγή 51,393 εκατ. ευρώ.

Η εκτίμηση της αγοράς είναι ότι ο τομέας της Υγείας δεν θα καταρρεύσει και θα διατηρηθεί, καθώς δεν παρατηρείται μαζική ακύρωση στα ασφαλιστικά συμβόλαια υγείας και ατυχημάτων, με την παραγωγή ασφαλιστρων να παραμένει σε υψηλά επίπεδα, όπως και οι πληρωμές αποζημιώσεων από τις εταιρείες, οι οποίες το 2020 ανήλθαν σε 82,7 εκατ. ευρώ. Την ίδια ώρα, όμως, υπάρχει στασιμότητα στην παραγωγή νέων ασφαλιστρων, η οποία αποδίδεται στην πλήρη εφαρμογή του ΓεΣΥ εν μέσω πανδημίας, με το κοινό

να τηρεί στάση αναμονής. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν εγκαταλείπουν τη μάχη και επικεντρώνουν τις ενέργειές τους στη διαφοροποίηση των προϊόντων τους, στην προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών και στην κάλυψη των κενών του ΓεΣΥ. Αναβάθμιση θέσης σε νοσοκομείο, παροχή δεύτερης γνώμης από ιατρό, πρόσβαση σε υπηρεσίες στο εξωτερικό, οικονομικότερες επιλογές κάλυψης μέσω της πρόβλεψης *εκπιπόμενου ποσού* (ή *ποσό* αρχικής απαλλοτρίωσης) αποτελούν το βασικό μενού των προσφερόμενων υπηρεσιών στους πελάτες.

Σε εταιρικό επίπεδο, τις μεγαλύτερες απώλειες καταγράφει η Universal (-12,2%), ηγέτης στον κλάδο Υγείας, με όσα περιγράψαμε να την επηρεάζουν, η οποία διατηρεί ένα υψηλό μερίδιο, στο 9,2%.

Μεγαλύτερη εταιρεία παραμένει η CNP Ασφαλιστική, η οποία μάλιστα ενίσχυσε την παραγωγή της κατά 5,8%. Στη δεύτερη θέση βρίσκεται η άλλη ασφαλιστική εταιρεία της Τράπεζας Κύπρου, οι Γενικές Ασφάλειες Κύπρου, με μερίδιο 9,7% και μικρές απώλειες 1% στην παραγωγή ασφαλιστρων.

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου στην Έκθεση Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας για το 2020 σχολιάζει την πορεία του κλάδου και σημειώνει την ανθεκτικότητα που έχει σημειώσει κατά τη διάρκεια της πανδημίας.

«Ο μέσος δείκτης φερεγγυότητας παρέμεινε υγιής, με τις πλειότες ασφαλιστικές εταιρείες να βρίσκονται αρκετά πιο πάνω από το απαιτούμενο εποπτικό όριο του 100%, αναδεικνύοντας την κεφαλαιακή ευρωστία του τομέα», αναφέρει η Κεντρική Τράπεζα.

Επιπλέον, η Κεντρική Τράπεζα σημειώνει ότι τα τελευταία χρόνια η κυπριακή ασφαλιστική αγορά κατέγραψε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και η αξιοπιστία του κλάδου συνέχισε να ενισχύεται, λόγω του αυστηρού κανονιστικού πλαισίου που διέπει τη λειτουργία του.

Σε ό,τι αφορά την πορεία το 2020, η άνοδος στον κλάδο Ζωής αποδίδεται στο περιβάλλον των πολύ χαμηλών και αρνητικών επιτοκίων και στις νέες φορολογικές ρυθμίσεις (που αύξησαν τη φοροαπαλλοτρίωση επί του εισοδήματος των ασφαλιστρων ζωής), εξελίξεις που ώθησαν τα νοικοκυριά

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

	2020	2019	Μεταβολή	Μερίδιο 2020
CNP ASFALISTIKI	56.094.542	53.034.644	5,8%	11,1%
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΥΠΡΟΥ	49.331.685	49.812.333	-1%	9,7%
UNIVERSAL	46.447.199	52.903.729	-12,20%	9,2%
TRUST	36.351.823	35.530.723	2,3%	7,2%
ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗ	36.319.510	33.904.437	7,1%	7,2%
AIG	26.657.462	26.462.778	0,7%	5,3%
METLIFE	25.698.148	27.009.465	-4,9%	5,1%
EUROLIFE	25.633.265	25.908.619	-1,1%	5,1%
ATLANTIC	22.346.384	23.599.640	-5,3%	4,4%
ALTIUS	21.668.183	21.520.500	0,7%	4,3%
CNP CYPRIALIFE	18.241.238	19.095.351	-4,5%	3,6%
ΕΘΝΙΚΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	17.720.223	18.596.665	-4,7%	3,5%
COSMOS	16.992.928	17.538.073	-3,1%	3,4%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	15.014.283	15.333.045	-2,10%	3%
MINERVA	14.117.244	13.154.354	7,3%	2,8%
ΥΔΡΑ	13.075.283	13.475.976	-3%	2,6%
PRIME	11.852.490	12.935.778	-8,4%	2,3%
COMMERCIAL	11.625.157	10.750.224	8,1%	2,3%
ROYAL CROWN	9.761.864	9.832.655	-0,70%	1,9%
EUROSURE	9.162.078	8.486.132	8%	1,8%
INTERAMERICAN	6.632.845	5.824.198	13,9%	1,3%
PROGRESSIVE	5.324.424	4.950.295	7,6%	1,1%
ΚΕΝΤΡΙΚΗ	4.772.414	4.625.223	2,1%	0,9%
ALLIANZ	3.258.377	3.582.676	-9,1%	0,6%
LUMEN	2.321.554	2.089.465	11,1%	0,5%
HELLENIC	500,39	447	11,9%	0,1%
Σύνολο	506.870.993	510.404.007	-0,70%	

	2020	2019	Μεταβολή	Μερίδιο 2020
EUROLIFE	110.805.870	101.620.489	9%	27%
CNP CYPRIALIFE	104.728.868	95.414.627	9,8%	25,5%
UNIVERSAL LIFE	60.009.113	54.645.027	9,8%	14,6%
METLIFE	22.887.314	24.851.387	12,2%	6,8%
HELLENIC	26.129.295	26.804.536	-2,50%	6,4%
PRIME	24.990.851	26.181.414	-4,50%	6,1%
ANCORIA	24.005.268	25.613.913	-6,30%	5,9%
ALTIVS	18.184.692	14.803.337	22,8%	4,4%
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	13.155.060	11.331.423	16,1%	3,2%
MINERVA	356.633	389.300	-8,40%	0,1%
ALLIANZ	16,459	-93840	0	0%
ΣΥΝΟΛΟ	410.269.423	381.655.451	7,5%	100%

Ποσά σε ευρώ

Πηγή: Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου

*Δεν περιλαμβάνει συμβόλαιο υγείας και ατυχημάτων, τα οποία περιέχονται στη λίστα του Γενικού Κλάδου.

να επενδύσουν μέρος των αποταμιεύσεών τους σε ασφαλιστικά συμβόλαια ζωής.

«Ωστόσο, παρά τη σταδιακή ανάκαμψη που παρατηρείται στις χρηματαγορές και τις τελευταίες ελληνοδόφρες εξελίξεις σε ό,τι αφορά τη διαθεσιμότητα εμβολίου, υπάρχει πάντοτε η πιθανότητα οι ασφαλιστικές εταιρείες να βρεθούν αντιμέτωπες με δυσκολότερες συνθήκες στο μέλλον όσον αφορά την ανταπόκρισή τους στις απαιτητικές συνθήκες της αγοράς», προειδοποιεί η Κεντρική Τράπεζα και προσθέτει: «Το παρατεταμένο περιβάλλον των πολύ χαμηλών και αρνητικών επιτοκίων συνεχίζει να επηρεάζει την επενδυτική τους πολιτική και παραμένει πρόκληση για τις ασφαλιστικές εταιρείες, αφού συνεχίζει να ασκεί πιέσεις στην κερδοφορία και στη φερεγγυότητά τους, οδηγώντας τις αποδόσεις των επενδύσεων σε ακόμη πιο χαμηλά επίπεδα και ενισχύοντας συνεχώς την πίεση για κάλυψη των υποχρεώσεών τους. Παράλληλα, το εν λόγω περιβάλλον μπορεί να οδηγήσει σε στρατηγικές αναζήτησης αποδόσεων («search for yield»), με αποτέλεσμα την αύξηση της πιθανότητας εκτεταμένης ανάληψης κινδύνων μέσα από επενδύσεις σε μη εύκολα ρευστοποιήσιμα ή λιγότερο ασφαλή περιουσιακά στοιχεία. Ταυτόχρονα, σε περίπτωση που οι επιπτώσεις της κρίσης σε νοικοκυριά και επιχειρήσεις είναι μεγαλύτερες από τις αναμενόμενες, δύναται να καταγραφεί αύξηση στις εξαγορές και μείωση στα νέα συμβόλαια, επηρεάζοντας περαιτέρω την κερδοφορία των ασφαλιστικών εταιρειών».

ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον η Κεντρική Τράπεζα συστήνει στις ασφαλιστικές εταιρείες να διατηρήσουν την κεφαλαιακή τους ευρωστία για να μπορέσουν να διασφαλίσουν την

προστασία των ασφαλισμένων, ενώ ζητείται να επικεντρώσουν τις προσπάθειές τους στην παρακολούθηση και στην εκτίμηση των επιπτώσεων από την κρίση.

Σημειώνεται ότι ασφαλιστικές εταιρείες, ακολουθώντας τις συστάσεις του Εφόρου Ασφαλίσεων, ανέστειλαν προσωρινά τις διανομές μερισμάτων για το έτος 2020, καθώς ο βαθμός αβεβαιότητας παραμένει υψηλός.

«Απαιτείται», αναφέρεται στην έκθεση, «ιδιαιτέρη προσοχή ώστε να περιορίσουν την οποιαδήποτε διανομή μερισμάτων, επαναγορά κοινών μετοχών ή καταβολή μεταβλητών αμοιβών».

ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Οι προκλήσεις, όμως, που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός τομέας δύναται να μετατραπούν σε ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξη, καθώς και σε αύξηση της αποδοτικότητας και της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

«Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω του ψηφιακού μετασχηματισμού, του εκσυγχρονισμού των εσωτερικών τους διαδικασιών, της παροχής πιο στοχευμένων προϊόντων, της ενσωμάτωσης νέων τεχνολογιών και της αναβάθμισης των υποδομών και των συστημάτων πληροφορικής. Η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών δημιουργεί τις συνθήκες για ακριβέστερη εκτίμηση των κινδύνων που αναλαμβάνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, περιορίζει τις ασφαλιστικές απάτες και θα επιτρέψει στις ασφαλιστικές εταιρείες να προσφέρουν καλύτερη εξυπηρέτηση στους πελάτες τους, με νέα εξατομικευμένα και καινοτόμα προϊόντα, τάση η οποία αναμένεται να συνεχιστεί και να ενταθεί στο μέλλον», τονίζεται στην Έκθεση Χρηματοοικονομικής Σταθερότητας για το 2020 της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου. **ΝΑΙ**



Δύο διακρίσεις στα Healthcare Business Awards

Δύο σημαντικές διακρίσεις είχε ο όμιλος ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ (Χημείο Γιαννουκά – Άλφα Εύρεσις) στα πρώτα Cyprus Healthcare Business Awards. Συγκεκριμένα, ο όμιλος κέρδισε το αργυρό βραβείο στην κατηγορία «Ανάπτυξη και Καινοτομία» για «Εξαιρετική Επιχειρηματική Επίδοση, Επενδυτική Δραστηριότητα, ή/και Συμβολή στην απασχόληση» καθώς και το χάλκινο στην κατηγορία «Ποιότητα Υπηρεσιών». «Η βράβευσή μας επισημαίνει την τριετή επιτυχή παρουσία του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ στην Κύπρο και ενισχύει τη δέσμευσή μας: Να συνεχίσουμε να ενισχύουμε την κυπριακή οικονομία και απασχόληση, να παραμένουμε πιστοί στο όραμα της βέλτιστης δυνατής πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας και να αναβαθμίζουμε συνεχώς τις υπηρεσίες μας προς τους Κύπριους πολίτες», δήλωσε για τη βράβευση ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ Γεώργιος Ευ. Σπανός. «Στη ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ, εδώ και 40 χρόνια υπηρετούμε την προαγωγή της Υγείας. Από την πρώτη μέρα, είμαστε προσηλωμένοι στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας προς όλους. Θα συνεχίσουμε να αναπτυσσόμαστε, να πρωτοπορούμε, να ξεπερνάμε τις προκλήσεις, να γινόμαστε κάθε μέρα και καλύτεροι για εκείνους που μας εμπιστεύονται την υγεία τους», πρόσθεσε ο κ. Γεώργιος Ευ. Σπανός. Τα βραβεία απονεμήθηκαν με γνώμονα τις βέλτιστες πρακτικές, την υψηλή

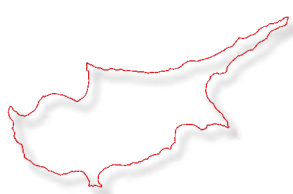


ποιότητα των υπηρεσιών υγείας προς τον ασθενή, τις καινοτόμες πρακτικές e-health, τις πρωτοβουλίες αλληλεγγύης, κοινωνικής και περιβαλλοντικής ευαισθησίας και τις αναπτυξιακές ενέργειες σε όλο το φάσμα της Υγείας.



Διαδικτυακό εργαλείο για τους πελάτες της

Το νέο διαδικτυακό εργαλείο που υπολογίζει τις ασφαλιστικές ανάγκες των πελάτων της και προσφέρει επιλογές που ανταποκρίνονται στη μοναδικότητα της ζωής τους παρουσίασε η Eurolife. Η εταιρεία, εξελίσσοντας τους τρόπους για να προστατεύει τους πελάτες της απέναντι στις δυσκολίες και τα αναπάντεχα της ζωής, ανέπτυξε ένα μοναδικό διαδικτυακό εργαλείο που δίνει τη δυνατότητα στον καθένα να προσδιορίσει το μέλλον του με βάση τις σημερινές του ανάγκες και επιθυμίες. Πρόκειται για το Lifeneeds calculator το οποίο υπολογίζει τις ασφαλιστικές ανάγκες χρησιμοποιώντας δεκάδες παραμέτρους για την κατηγοριοποίηση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του πελάτη και προτείνει λύσεις και ενδεικτικά κόστη σε κάθε πεδίο όπως το μέλλον των παιδιών ή η συνταξιοδότηση. Το νέο εργαλείο είναι διαθέσιμο μέσω του myeurolife portal, τη διαδικτυακή πλατφόρμα που επιτρέπει στους ασφαλισμένους να βρίσκουν απαντήσεις για καθετί που σχετίζεται με τα συμβόλαια και προγράμματά τους.



Έγραψε κέρδη το 2020

Σημαντική βελτίωση στα οικονομικά αποτελέσματα σημείωσε η Κόσμος Ασφαλιστική για το 2020, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της εταιρείας. Συγκεκριμένα, τα κέρδη ανήλθαν σε €274.525 έναντι ζημιάς ύψους €996.611 το 2019. Όπως τονίζει η εταιρεία, η σημαντική βελτίωση των αποτελεσμάτων της οφείλεται στις ενέργειες και τα διορθωτικά μέτρα της διεύθυνσης για ανάκαμψη του Δείκτη Φερεγγυότητας και βελτίωση των αποτελεσμάτων της, καθώς επίσης και στις μειωμένες απαιτήσεις στον κλάδο μηχανοκίνητων οχημάτων, ως αποτέλεσμα των περιοριστικών μέτρων διακίνησης που επέβαλε η κυπριακή κυβέρνηση για αντιμετώπιση της πανδημίας Covid-19.

Τα καθαρά δεδουλευμένα ασφαλιστήρια για το έτος 2020 ανήλθαν σε €11,8 εκατομμύρια σε σύγκριση με €11,9 εκατομμύρια το έτος 2019. Οι κυριότεροι λόγοι μείωσης των ασφαλιστήριων για το 2020 οφείλονται στη μείωση των ασφαλιστήριων στον κλάδο μηχανοκίνητων οχημάτων ως αποτέλεσμα της αλλαγής στην τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας που εφάρμοσε από την 1η Φεβρουαρίου 2020, αλλά και της επίδρασης που είχε η εφαρμογή του συστήματος υγείας ΓεΣΥ στα ασφαλιστήρια στον κλάδο Υγείας και Ατυ-



χημάτων. Τα άληθα έσοδα ανήλθαν σε €2.858 χιλ. έναντι σε €3.414 χιλ. το 2019. Η μείωση οφείλεται στα αρνητικά αποτελέσματα του χαρτοφυλακίου ακίνητων προς επένδυση της εταιρείας κατά το 2020, λόγω της επίδρασης της πανδημίας του κορωνοϊού και της μείωσης της οικονομικής δραστηριότητας και της αντανάκλασής της στις τιμές των ακινήτων. Οι καθαρές απαιτήσεις από ασφαλιστικές εργασίες για το έτος 2020 ανήλθαν σε €7,6 εκατ. έναντι €9,5 εκατ. το 2019, σημειώνοντας μείωση της τάξης του 20%.



Βελτιωμένο το οικονομικό κλίμα

Σημαντική βελτίωση κατέγραψε το οικονομικό κλίμα στην Κύπρο τον Μάιο 2021, με το Δείκτη Οικονομικής Συγκυρίας να αυξάνεται κατά 7,6 μονάδες σε σύγκριση με τον Απρίλιο 2021. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία του Κέντρου Οικονομικών Ερευνών του Πανεπιστημίου Κύπρου, η αύξηση του ΔΟΣ τον Μάιο οφείλεται στην ενδυνάμωση του επιχειρηματικού κλίματος σε όλους τους τομείς. Ειδικότερα, στις υπηρεσίες το κλίμα ενισχύθηκε περαιτέρω ως αποτέλεσμα βελτίωσης της τρέχουσας κατάστασης και της προς τα πάνω αναθεώρησης των προσδοκιών για τον κύκλο εργασιών κατά το επόμενο τρίμηνο.



Παγκύπρια εκστρατεία πυρασφάλειας

Για 20ή συνεχόμενη χρονιά η CNP Ασφαλιστική και η Πυροσβεστική Υπηρεσία Κύπρου σε μια συλλογική προσπάθεια συνδιοργάνωσαν την Παγκύπρια Εκστρατεία Πυρασφάλειας με μήνυμα «Για να μην αφήσουμε τα όνειρά μας να γίνουν στάχτη». Στόχος της ήταν η ενημέρωση της κοινωνίας και η ανάπτυξη συνείδησης πρόληψης, αναφορικά με την πυρασφάλεια και την προστασία της περιουσίας, του περιβάλλοντος και, πάνω απ' όλα, της ζωής. Η έναρξη της Εβδομάδας Πυρασφάλειας πραγματοποιήθηκε σε δημοσιογραφική διάσκεψη που φιλοξενήθηκε στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου CNP CYPRUS στη Λευκωσία.



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!

Αραρίσκοντας: Το μονοπάτι των ζαρκαδιών

Του **ΗΛΙΑ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΥ**

Πριν από κάποιες δεκαετίες, η ύπαιθρος γύρω από το χωριό μου ήταν γεμάτη κόσμο, ο οποίος ασχολούταν με ένα σωρό πράγματα και ήχους που είχαν να κάνουν με τις αγροτικές, κτηνοτροφικές και δασικές ενασχολήσεις. Αυτή εξάλλου στήριζε την οικονομία του, μια λιτή, προσαρμοσμένη στις δυνατότητες που είχε ο καθένας, στον κλήρο που διέθετε και φυσικά στις ιδιοτροπίες του καιρού που πήγαινε με τα μέτρα που επιθυμούσαν.

Αποτέλεσμα της παρουσίας ανθρώπων σε κάθε γωνιά της υπαίθρου ήταν η άγρια πανίδα ή μάλλον τα μη εξημερωμένα ζώα να μην πλησιάζουν τις καθημερινότητες και να μην πειράζουν τα σπαρτά. Τα σκυλιά που ήταν κοντά στα κοπάδια και τα μαντριά κρατούσαν μακριά τα ελάχιστα ομοιογενή μέγιστα αγριογούρνα και ζαρκάδια, τους ασβούς και τις

αλεπούδες που ρήμαζαν τα κοτέτσια, ενώ για τα πουλιά, τα σκιάχτρα έπαιζαν κάποιον ρόλο φύλακα.

Με την αποψίλωση της υπαίθρου μετά τη δεκαετία του '60, ο χώρος που αναφερόμαστε άρχισε να ρημάζει και το δάσος άρχισε να κερδίζει, σιγά-σιγά στην αρχή και δυναμικά κατόπιν, το έδαφος που είχαν αφαιρέσει από την επικράτειά του οι άνθρωποι για να κάνουν χωράφια και να στήσουν τα σπιτικά τους. Καθώς δεν βοσκήται ο πλέον ο τόπος, οι σπόροι από τα δέντρα πέφτουν κάτω στο έδαφος και κάθε άνοιξη πλημμυρίζει από νέα δέντρα που βγαίνουν πυκνά και στον ανταγωνισμό τους να φτάσουν αμέσως ψηλά δημιουργούν ένα στρώμα από λιγνά νεαρά δέντρα που σκεπάζει τον τόπο και συνεχώς επεκτείνεται. Αποτέλεσμα είναι σιγά-σιγά να μειώνονται τα χωράφια και δεν είναι μακριά η ημέρα που όλος ο τόπος θα είναι ένα συνεχές, απεριποίητο δάσος, που με μαθηματική ακρίβεια θα πάρει κάποια στιγμή φωτιά από την ύλη που μαζεύει κάθε χρόνο στο υπόστρωμά του.

Ένα άλλο στοιχείο που περιορίζει τα χωράφια είναι οι φτέρες, ένα φυτό που παλιότερα λόγω των καθημερινών ήταν περιορισμένες μόνο σε ορισμένα σημεία, αλλά τα τελευταία χρόνια λόγω της εγκατάλειψης έχουν πλημμυρίσει τον τόπο. Είναι, δε, άτιμο φυτό, δεν φεύγει μετά εύκολα γιατί οι ρίζες του είναι τόσο βαθιές που δεν σπάνε με το όργωμα, και όσες είναι κοντά στην επιφάνεια και θρυμματίζονται, τα κομμάτια τους βλαστάνουν αμέσως. Δίνουν μάλιστα δυνατότερα και ψηλότερα φυτά. Κάτω από τα φύλλα τους δεν αφήνουν να φυτρώσουν ελάχιστα βοσκήσιμα φυτά και αυτά μεγαλώνουν δύσκολα γιατί τους λείπει το φως, ενώ από το βάρος που αφήνει η νεκρή ύλη της φτέρης είναι ασήκωτη και λιώνει δύσκολα και κάθε



χρόνο, οι στιβάδες της συνεχώς ψηλώνουν και δημιουργούν ένα παχύ στρώμα που βουλιάζει το πόδι του επισκέπτη στο χωράφι ως το γόνατο.

Οι φτέρες έχουν πλησιάζει περισσότερο από τα δέντρα το χωριό και έχουν αρχίσει να μπαίνουν στις αυλές φέρνοντας την εντύπωση του δάσους που απειλεί τα σπίτια, και, φυσικά, ο όγκος και το μέγεθός τους φοβίζει γιατί κανένας δεν ξέρει τι μπορεί να περπατάει ανάμεσά τους. Ερπετά και έντομα σίγουρα κινούνται στη σκιά τους, όπως και ασβόι και αλεπούδες, και βεβαίως αγριογούρνα που έχει πλημμυρίσει ο τόπος. Τελευταία ακούγεται πως κινούνται και λύκοι, πράγμα που συμβαίνει σε πολλές ορεινές περιοχές, και το γεγονός επιβεβαιώνει η πυκνή πλέον παρουσία των ζαρκαδιών, τα οποία ακολουθούν οι αδιάστατοι θηρευτές τους καθώς αποτελούν την κύρια τροφή τους, μιας και δεν υπάρχουν κοπάδια.

Περνάω πολλές ώρες στο χωράφι που γειτονεύει με το αδιάβατο πια δάσος και παλεύω να το ημερώσω και να διώξω τις φτέρες, ώστε να μεγαλώσουν ανενόχλητα τα δέντρα που φυτεύω, και συχνά τούτες τις ημέρες βλέπω ξαφνικά κίνηση στη θάλασσα από τις φτέρες. Κάποιο πλάσμα περνάει από τον φτερότοπο που σφίγγει τον τόπο ή ψάχνει τροφή μέσα σε αυτόν. Είναι τα ζαρκάδια που κρύβονται μέσα στις φτέρες και βοσκάνε, σε απόσταση ασφαλείας βέβαια από το μαντρί, γιατί θέλω να πιστεύω πως θεωρούν συμμάχους τα τσοπανόσκυλα που δεν δείχνουν ενδιαφέρον για το κυνήγι τους και τα οποία φαίνεται πως έχουν συνηθίσει την παρουσία μου εκεί. Πανέξυπνα και σε διαρκή ετοιμότητα, μόλις αντιληφθούν ότι τα πήρα είδηση,

φεύγουν σαν αστραπή και εξαφανίζονται στο δάσος.

Ποτέ δεν πρόλαβα να τα φωτογραφίσω ούτε και διαθέτω την υπομονή να περιμένω κάπου κρυμμένος να τα «πιάσω» με το φακό μου. Μου αρέσει που έρχονται στο χωράφι κι αν δεν τα βλέπω, καταλαβαίνω πως ήρθαν από το μονοπάτι που έφτιαξαν μέσα στις φτέρες και με τον τρόπο τους με υποχρεώνουν να τις αφήσω αρκετό καιρό πριν τις κόψω, να έχουν να κρύβονται και να βοσκάνε μέχρι να ξεραθούν τα χορτάρια, στη μέση του καλοκαιριού... **ΝΑΙ**

*Αραρίσκω = Συνάπτω, συνδέω, προσαρμόζω

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Ηλίας Γ. Προβόπουλος γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Μεγάλη Κάψη της Δυτικής Φθιώτιδας. Έγινε δημοσιογράφος και εργάστηκε επί πολλά 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 ελληνική 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

■ Η **κλιματική αλλαγή** αφορά τις ασφαλιστικές εταιρείες;
■ Ένα θέμα-ευκαιρία και για τους **ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές!**

Ζητήστε το επόμενο



Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.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





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