

30 ΧΡΟΝΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΤΕΥΧΟΣ 183 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2020 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

COVID-19

**Η ελληνική ασφαλιστική αγορά
θα κερδίσει και αυτή τη μάχη!**



ΑΓΑΛΜΑ ΜΙΛΤΙΑΔΗ - ΜΑΡΑΘΩΝΑΣ

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

Απολαύστε
τη θαλπωρή
του σπιτιού σας
στο Full!

Full
[Home]



* Ανεξάρτητη Πανελλήνια καταναλωτική έρευνα που διεξήχθη από την IFI (Νοέμβριος - Δεκέμβριος 2019) σε δείγμα 2.600 καταναλωτών.

Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

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

 **SUBSCRIBE**

#Nextdeal

 **YouTube**



Μένουμε σπίτι

Σήμερα περισσότερο από ποτέ οφείλουμε να προστατεύσουμε
το πολυτιμότερο αγαθό, την υγεία όλων μας.

Στην NN Hellas συνεχίζουμε να είμαστε δίπλα σας
στα τηλέφωνα

801 100 200 300 | 210 950 6000

ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση

info@nnhellas.gr



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 183 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2020

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € _ ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25€,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100€, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5€
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



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



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

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

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

- 10** Άρθρο Εκδότη
12 Συναισθηματικά
26 Ασφαλιστικό
Underwriting
32 Η ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΜΕΤΑ ΤΟ ΤΕΛΟΣ
ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ
Ποιο το μέλλον της
ασφάλισης μετά
τον κορονοϊό
Γράφουν στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ
Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου,
Πάνος Δημητρίου, Χριστόφορος
Σαρδελής, Γιάννης Καντώρος,
Δημ. Ζορμπάς, Γ. Κυριόπουλος,
Β. Θωμόπουλος, Γιάννης Βιολάρης,
Σπύρος Καπράλος
56 ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ
Πώς θα σηκωθούμε
«λίγο ακόμη ψηλότερα»
μετά την πανδημία
Προτάσεις επανεκκίνησης από τους
Σμαρούλα Παντελή, Ξεν. Λιαπάκη,
Μπ. Αναστασιάδη, Νίκο Μόσχοβο,
Σοφία Καλλέργη, Μ. Τσιλιμπάρη
και Κων. Τριανταφύλλου
86 ΜΕΛΕΤΗ ALLIANZ
Ο αντίκτυπος του κορονοϊού
στην παγκόσμια οικονομία



12



32



56



26



31



117

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου,
διευθύνων σύμβουλος, Matrix.



126

Ο κ. Thomas Buberl,
διευθύνων σύμβουλος
Ομίλου AXA.



135

Ο κ. Philippe Donnet,
διευθύνων σύμβουλος
Ομίλου Generali.

- 88** Η μεγάλη προσφορά
του ασφαλιστικού κλάδου
στην εθνική προσπάθεια
Οι ασφαλιστικές εταιρείες
συνέχισαν απρόσκοπτα τη
λειτουργία τους με τη δυνατότητα
της τεχνολογίας, ενώ παράλληλα
στάθηκαν αρωγοί στην εθνική
προσπάθεια
92 GENERALI
102 Κύπρος
110 ΝΑΙ ΥΓΕΙΑ
Στη μάχη κατά του Covid-19
οι ιδιωτικές κλινικές

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

- | | | | |
|------------|--------------------|------------|--------------|
| 74 | ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ | 122 | ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ |
| 76 | EUROLIFE ERB | 124 | ANYTIME |
| 78 | INTERAMERICAN | 128 | AXA |
| 80 | METLIFE | 130 | GLASSDRIVE |
| 82 | GENERALI | 131 | EUROINS |
| 116 | NN HELLAS | 132 | EUROLIFE ERB |
| 117 | HOWDEN- MATRIX | 135 | GENERALI |
| 118 | ALLIANZ | | |

Υ Γ Ε Ι Α

- | | |
|------------|----------------|
| 104 | ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ |
| 106 | INTERAMERICAN |
| 108 | ΜΗΤΕΡΑ |
| 114 | ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ |
| 115 | ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ |

Νοιάζεται για σας



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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr



ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



273,80% ΔΕΙΚΤΗΣ
ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

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

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

www.atlantiki.gr



ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

10234

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



Τα «ζωάγρια» και οι ασφαλιστές στην εποχή του κορονοϊού!

Τα ζωάγρια είναι λέξη που αναφέρεται ο Όμηρος στην «Ιλιάδα». Σημαίνει την αμοιβή για τη σωτηρία της ζωής. Διαβάζω στη Ραψωδία Σ 407 ο Ήφαιστος να λέει «να ξεπληρώσω πρέπει στην ωραιοπλέξουδη Θεά γι' αυτό τον γλυτωμό μου» (τω με μάλα χρεώ πάντα Θετί καλλιπλοκάμω ζωάγρια τίνειν). Ζωάγρια λοιπόν είναι η πληρωμή-αμοιβή για τον γλιτωμό του, για τη σωτηρία της ζωής του. Η Ήρα είχε πετάξει από τον Όλυμπο τον Ήφαιστο επειδή ήταν κουτσός και δεν τον ήθελε παιδί της. (Στη σημερινή εποχή, γιατροί και κράτη αποφάσισαν να «πετάξουν» από τη ζωή ηλικιωμένους λόγω κορονοϊού και έλλειψης στο σύστημα υγείας!) Η Θέτιδα και η Ευρυνόμη τού γλίτωσαν τη ζωή. Δείτε πώς το περιγράφει ο Όμηρος («Ιλιάδα» Σ 394-409): «Σαν έπεφτα από ψηλά με γλύτωσε εκείνη (η Θέτιδα). Η μάνα μου η ξεδιάντροπη (κύνωπις = σκυλοπρόσωπη = κύων

+ ωψ, βλέπω) ζητούσε να με κρύψει, γιατί ήμουν κουτσός· κακά θα πάθαινα μέγала, στον κόρφο αν δεν μ' έπαιρναν Θέτιδα και Ευρυνόμη, αυτή του κυκλορέματου του Ωκεανού η κόρη. Μαστόρεψα κοντά σ' αυτές χρόνους εννιά στολίδια, καρφοβελόνες, βραχιόλια, γιορτάνια, σκουλαρίκια, μέσα σε μια βαθειά σπηλιά· του ωκεανού το ρέμα γύρω κυλούσε απέραντο με αφρούς αχολογώντας· κανείς Θεός ή άνθρωπος δεν ηξέρη πού ήμουν, μόνο αυτές που μ' έσωσαν, Θέτιδα και Ευρυνόμη. Τώρα ήρθε στο σπίτι μου· να ξεπληρώσω πρέπει στην ωραιοπλέξουδη Θεά γι' αυτό τον γλυτωμό μου...» (Πηγή: Εκδόσεις ΖΗΤΡΟΣ, Ομήρου «Ιλιάδα»). Στη (Σ) ραψωδία της ομηρικής «Ιλιάδας» ο Αχιλλέας θρηνεί τον νεκρό φίλο του Πάτροκλο και ο Ήφαιστος κατασκευάζει μια πανοπλία για τον Αχιλλέα. Η Θέτιδα, μητέρα του Αχιλλέα, σε διάλογο με το γιο της μαθαίνει ότι ο Αχιλλέας θέλει να εκδικηθεί τον Έκτο-

ρα για το θάνατο του φίλου του Πάτροκλου και δηλώνει ότι δεν θέλει να ζει αν δεν πολεμήσει· η Θέτιδα τον προειδοποιεί ότι ο θάνατος του Έκτορα θα φέρει και τον δικό του και εκείνος τονίζει πως δεν τον νοιάζει. Ο διάλογος κλείνει με παράκληση από τη Θέτιδα να μη βγει στον πόλεμο προτού του φέρει νέα πανοπλία κατασκευασμένη από τον Ήφαιστο, προς τον οποίο θα πάει στον Όλυμπο. Εκείνος θυμάται την ευεργεσία της και την καλωσορίζει, λέγοντάς της πως «να ξεπληρώσω πρέπει στην ωραιοπλέξουδη Θεά γι' αυτό τον γλυτωμό μου» - τότε που τον έσωσε η Θέτις (Θέτι καλλιπλοκάμω ζωάγρια τίνειν). Είχε ηθική υποχρέωση να το κάνει και προχωρά να φτιάξει νέα πανοπλία, παρόλο που εγνώριζε ότι ο Αχιλλέας δεν θα γλιτώσει το θάνατο. Έτσι προχώρησε στην κατασκευή της ασπίδας του Αχιλλέα και άλλων όπλων. (Πολλοί ονειρεύονταν ασπίδες εμβολίων στη μάχη του κορονοϊού στις μέρες που ο θάνατος είχε αποφασισθεί.) Η περιγραφή της ασπίδας από τον Όμηρο μας μαγεύει. Είναι μια ασπίδα στέρεη και θεόρατη, με διακοσμήσεις θεμάτων από στοιχεία γης, ουρανού και θάλασσας. Υπάρχουν ακόμη σκηνές πολεμικές και ειρηνικής ζωής από τον δημόσιο και τον ιδιωτικό βίο. Είχε εικόνες από γάμους και πανηγύρια και σκηνές στρατών σε πόλεμο και χωράφια, έφτιαξε και αμπέλια και βοσκούς με αρνιά και χορευτές από την Κνωσό της Κρήτης, αγόρια και κορίτσια, και τραγουδιστές με



κιθάρες. Εντύπωση έκανε και κάτι ιδιαίτερο για ασφαλιστές και δικηγόρους που έφτιαξε ο στραβοπόδης Ήφαιστος πάνω στην ασπίδα του Αχιλλέα. Είχε μία σκηνή στην αγορά όπου μαζεύονταν άντρες και έδειχνε δύο να μαλώνουν για μία εξαγορά κάποιου σκοτωμένου. Ο καθένας υποστήριζε το δικό του δίκαιο και ήθελαν έναν κριτή (δικαστή) να αποφασίσει ποιος έχει δίκαιο. Ήταν ένα αλώνι, κόσμος πολύς παρακολουθούσε, κάποιοι κήρυκες επέβαλλαν τάξη, κάποιοι γέροι πάνω σε πέτρες κάθονταν και «δίκάζαν» ένας ένας. Στη μέση βρισκόταν το χρυσάφι για όποιον κέρδιζε. Ορκιζόταν, δε, συνέχεια ο πρώτος ότι τα είχε πληρώσει και ο δεύτερος πως τίποτα δεν πήρε... Ήταν σαν να λέμε ένα σύγχρονο δικαστήριο, που είχε δικαστές, δημόσιο ακροατήριο, διαδίκους και τηρητές τάξεως, όπου όλοι θα άκουγαν όλες τις απόψεις πριν βγει αιτιολογημένη απόφαση. Στη σύγχρονη εποχή ταυτίζεται σχεδόν με τη διαιτησία. Μέσα από νομικά βιβλία που διάβαζα από την εποχή που πήρα πτυχίο στη Νομική Αθηνών (1977) ως σήμερα, παρατηρώ και το ρόλο των ποιητών και συγγραφέων που νοθετούν και διδάσκουν τις επόμενες γενεές και συνδιαμορφώνουν θεσμούς, και νομικούς και οικονομικούς. Όσοι διάβαζαν ή τραγουδούσαν τον Όμηρο «προσάρμοζαν» και τη ζωή τους σε αυτά που έλεγε και αποκτούσαν «κοινή συνείδηση» στον τρόπο ζωής και συμπεριφοράς. Η δι-

κη στην ασπίδα του Αχιλλέα έχει στοιχεία βασικών δικονομικών αρχών σύγχρονης δίκης (Πηγή: Στέφανος Ι. Δεληκαστόπουλος - Καθηγητής Νομικής Αθηνών: Γένεση του δικαίου και αρχαιοελληνική ποίηση, Εκδόσεις Α.Ν. Σάκκουλα - Χορηγία Όμιλος ΑΣΠΙΣ -1996), αλλά και ένα μήνυμα εξασφάλισης των μελών της κοινωνίας από σοβαρούς κινδύνους, με αποζημίωση. Ο θεσμός των ΥΠΟΦΟΝΙΩΝ ήταν πληρωμή αποζημίωσης από φονέα κάποιου στους κληρονόμους του θύματος. Με την αποζημίωση απαλλασσόταν από ποινή ισόβιας εξορίας. Αυτό αναζητούν οι γέροντες στην ασπίδα και ένας διάδικος υποστηρίζει ότι πλήρωσε (εξαγορά), ο άλλος ότι δεν έλαβε. Δεν είναι το ίδιο όπως σήμερα στις αρχές ασφάλισης, αλλά προσεγγίζει το θεσμό [Δείτε: Κ. Μακρή - Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα (1996) και Ευάγγ. Σπύρου: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια (2016)]. Γύρω από τα ζωάγρια, αμοιβή για τη σωτηρία της ζωής, ασχολήθηκαν πολλοί από αρχαιολόγους χρόνων ως σήμερα. Υπάρχουν αναφορές στον Όμηρο, στον Σόλωνα, στον Θουκυδίδη, στον Ησίοδο, στον Ξενοφώντα, στον Μέγα Αλέξανδρο, στον Δημοσθένη, στον Ηρόδοτο, στον Λυσία, στον Αριστοτέλη, στον Πλούταρχο, στον Ισοκράτη, στον Μένανδρο, στον Πλάτωνα, στον Πίνδαρο, στον Θαλή Μιλήσιο, στον Σοφοκλή κ.ά. Οι νεότεροι Ρωμαίοι και Βυζαντινοί μετέφεραν πολλά στη Δυτι-

κή Ευρώπη, όπου οικοδομήθηκαν οι σύγχρονες έννοιες περί ασφάλισης. Σήμερα, πολλά εκατομμύρια ανθρώπων απολαμβάνουν τους καρπούς, «τα ζωάγρια», της έννοιας «ασφάλισης», με μία αμοιβή, τα ασφαλιστρα, για τη σωτηρία της ζωής τους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες και τα σύγχρονα κράτη έχουν ηθική και οικονομική υποχρέωση να ανταποκριθούν άμεσα με τον καλύτερο τρόπο στη δύσκολη στιγμή συνανθρώπων μας και στα καθηκοντά τους αυτά που ξέρουν. Όσα είτε ο Ήφαιστος ας γίνουν οδηγός, απλός και άμεσος, όταν οι περιστάσεις το καλούν. Στην περιγραφή του Ομήρου που συνιστώ να διαβάσετε, στη Ραψωδία Σ που λέγεται και «Οπλοποιία», ο Ήφαιστος μιλά με ευγνωμοσύνη, νιώθει ότι έχει ηθική υποχρέωση και είναι ξεκάθαρος ότι θα δώσει τα «ζωάγρια» με τον καλύτερο τρόπο, ΧΩΡΙΣ ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ, ΧΩΡΙΣ ΨΙΛΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ, ΧΩΡΙΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ. Όταν οι άλλοι προστρέχουν στον «Όλυμπο» (ασφαλιστικές εταιρείες), οι Ήφαιστοι οφείλουν άμεσα τα ζωάγρια! Οι ποιητές μάς διδάσκουν παγκοσμίως και σήμερα! Ας ακούσουμε τι λένε! Και κυρίως το κράτος μας ας εξασφαλίσει «ζωάγρια» για τους πολίτες του. Υγειονομικό υλικό, γιατρούς, φάρμακα και βούληση για τη σωτηρία όλων!

Ευάγγ. Σπύρου,
εκδότης «ΝΑΙ»



Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου
Εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ του 1821



*«Φιλική Εταιρεία και ασφαλιστές»,
ένα ιστορικό θέμα που πρέπει να προβληθεί στο πλαίσιο
των εορτασμών 1821-2021. Ποιες ήταν οι σχέσεις
των ασφαλιστών Ηλία Μάνεση, Ιωάννη Αμβροσίου,
Αλεξάνδρου Κουμπάρη και Αλεξάνδρου Μαύρου με τον
αρχηγό της Φιλικής Εταιρείας Αλέξανδρο Υψηλάντη;
Ιστορικά αρχεία που οφείλουν όλοι οι ασφαλιστές να γνωρίζουν!*

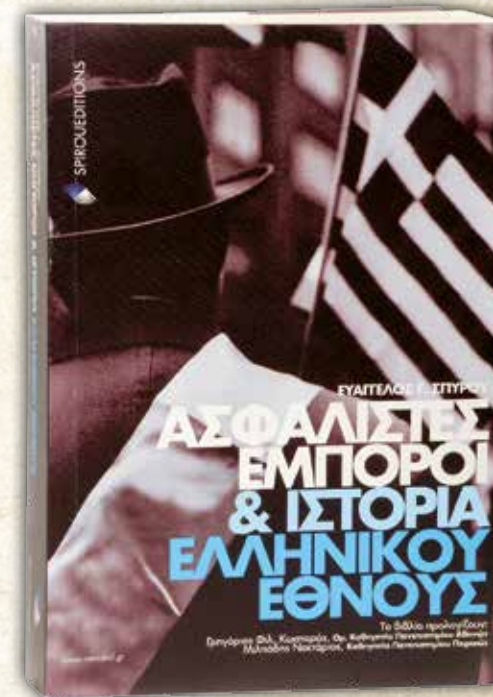
Ίδρυση ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Οδησσο

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΑΘΗΚΕ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΗ για την πορεία των Ελλήνων, ήδη από τα αρχαία χρόνια. Στον ίδιο τον Όμηρο, για παράδειγμα, μαθαίνουμε για το θεσμό των υποφονίων, την πληρωμή, δηλαδή, αποζημίωσης από τον φονέα στους κληρονόμους του θύματος για την απαλλαγή από την ποινή της ισόβιας εξορίας (Μακρής, 1996: 43), ενώ ιδιαίτερη μέριμνα δινόταν, την εποχή του Περικλή, για τους γονείς, τα αδέρφια και τα παιδιά όσων είχαν σκοτωθεί στο πεδίο της μάχης, καθώς και για εκείνους οι οποίοι καθίσταντο ανάπηροι (Ρούσσης, 2000: 76). Επίσης, τα ναυτοδάνεια που είχαν καθιερώσει, σήμερα θεωρούνται ως απαρχή της ασφάλισης των θαλάσσιων μεταφορών (ό.π.: 82). Αλλά και οι Πυθαγόρειοι είχαν αποδώσει στον αριθμό οκτώ την έννοια της ασφάλειας, «του μη σφάλεσθαι, του σταθερού, σίγουρου, ασφαλούς», κάτι που έχει επιβιώσει μέχρι τις μέρες μας, αφού και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως και στη χώρα μας, ο κλάδος ασφαλίσεων πυρός έχει την κωδική ονομασία «οκτώ, ένα» (Ιντερσαλόνικα, 2002: 1).

Οι Έλληνες έμποροι της Οδησσού γνώριζαν πολύ καλά τους κινδύνους που είχαν να αντιμετωπίσουν τα πλοία και τα φορτία στα

ταξίδια τους -αντιζοότητες των ίδιων των δρόμων επικοινωνίας, δύσκολες καιρικές συνθήκες, επιθέσεις πειρατών-, αλλά και γρήγορα διείδαν τις δυνατότητες προσπορισμού κερδών μέσα από την ίδρυση ασφαλιστικών εταιρειών για τα πλοία και τα εμπορεύματα που μετέφεραν. Ο επιμερισμός, εξάλλου, των κινδύνων ήταν μία τακτική που ήδη εφαρμόζαν οι Έλληνες έμποροι, του ελλαδικού, κυρίως, χώρου, στον ίδιο τον τρόπο με τον οποίο ταξίδευαν τα πλοία τους (Μακρής, 1996: 143). Τα καράβια, δηλαδή, ταξίδευαν σε σχηματισμούς -ως νηοπομπές-, μειώνοντας, έτσι, τις πιθανότητες μιας πειρατικής επίθεσης, αλλά και τις πιθανότητες επιτυχίας της, στην περίπτωση που αυτή

δεν μπορούσε να αποφευχθεί. Αλλά και στις περιπτώσεις των φυσικών κινδύνων, η διάσωση, και, γενικά, η βοήθεια, γινόταν πολύ πιο εύκολη και άμεση. Υπήρχε, ακόμη, και άλλος τρόπος επιμερισμού των κινδύνων και της απώλειας κεφαλαίων (ό.π.: 142). Η κυριότητα κάθε πλοίου, πολλές φορές, δεν ήταν στα χέρια ενός εφοπλιστή, αλλά μοιραζόταν ανάμεσα σε αρκετούς συνιδιοκτήτες (πατσινέβελους), ώστε, τελικά, να μοιράζονται και οι κίνδυνοι του ταξιδιού. Κάποιες φορές, μάλιστα, ανάμεσα στους ιδιοκτήτες συγκαταλέγονταν και μέλη του πληρώματος του караβιού. Όπως λέει ο Μακρής, «καθι-



Το εξώφυλλο του βιβλίου πηγής αυτών των «ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΩΝ» προλογίζουν οι: Γρηγόριος Φιλ. Κωσταράς, Ομ. Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών, Μιλτιάδης Νεκτάριος, Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς. Επίλογος: Μίκης Θεοδωράκης.

ερώθηκε ένα είδος αλληλασφαλιστικού συνεταιρισμού μεταξύ εφοπλιστών, καπετάνιων και πληρωμάτων» (ό.π.: 142).

Η πρώτη, γνωστή σε εμάς, ελληνική ναυτασφαλιστική εταιρεία ιδρύθηκε στην Τεργέστη το 1780, με το όνομα Societa Greca d'assicurazione (Ρούσσης, 2000: 176). Ιδρυτές και διευθυντές της ήταν ο Νικόλαος Κανέλλης, ο Γεώργιος Βογιατζόγλου και ο Καίσαρ Πελεγκρίνης. Ανάμεσα στις δεκαπέντε ναυτασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνταν εκείνη την περίοδο στην Τεργέστη, η Societa Greca d'assicurazione ήταν η δεύτερη μεγαλύτερη. Μέχρι τις αρ-

χές του 1780, στην Τεργέστη είχε ιδρυθεί άλλη μία ασφαλιστική εταιρεία, με την επωνυμία Ελληνικόν Ασφαλιστικόν Επιμελητήριο (Camera Greca d'assicurazione). Ο Μακρής (1996: 147) αναφέρει και άλλες εταιρείες που ιδρύθηκαν τότε στην Τεργέστη, που είτε μετείχαν Έλληνες σε αυτές είτε συνεργάζονταν με Έλληνες, όπως την Compagnia d'Assicuratori Particolari (1801), την Amici Assicuratori (1801), τη Stablimento d'Assicurazioni (1804) και τη Nuova Compagnia d'Assicurazioni (1822).

Την ίδρυση ελληνικών ναυτασφαλιστικών εταιρειών στην Τεργέστη ακολούθησε η ίδρυση αντίστοιχων εταιρειών στην Οδησσό. Η δυσανεκτικότητα από κάποια λόγια των Φράγκων, που μόλις είχαν ιδρύσει ασφαλιστική εταιρεία, την Camera Imperiale delle Assicurazioni, και κάλεσαν κι Έλληνες εμπόρους να συμμετάσχουν σε αυτή, έκανε τους Έλληνες, «εγγιχθέντες εις το φιλότιμο», να πάρουν την απόφαση «την αυτήν στιγμήν να συγκροτήσω-



Ο Αρτίνος Νικόλαος Σκουφάς, εμπνευστής και ιδρυτικό μέλος της Φιλικής Εταιρείας. Μέχρι το τέλος της ζωής του ήταν αφοσιωμένος στη Φιλική Εταιρεία και στον αγώνα για την πατρίδα, καταρτίζοντας τον πίνακα των Αποστόλων και γράφοντας οδηγίες προς αυτούς.

σιν όμοιον σύστημα, και εν τω άμα είπαν και εγένετο κατά το έτος 1808, επονομάσαντες αυτό Γραικορωσική Συντροφία των Ασφαλειών» (Ερμής ο Λόγιος, Παράρτημα 1817: 2), με διευθυντές τους Ιωάννη Δεστούνη, Θεόδωρο Σεραφίνο και Ιωάννη Πεταλά. Σήμερα, η ματαιοδοξία κάποιων εξαντλείται στο να γίνουν υπάλληλοι αλλοδαπών συμφερόντων... Το 10% των κερδών της εταιρείας αποφασίστηκε να δίνεται στο ελληνικό σχολείο και τα νοσοκομεία της πόλης (Καπετανάκης, 2007).

Το 1814, όπως πληροφορούμαστε από γράμμα του Ιωάννη Μποκαουριάδη στον Αρχιμανδρίτη Άνθιμο Γαζή, δημοσιευμένο στον Λόγιο Ερμή, ιδρύθηκε η ασφαλιστική εταιρεία Σύστημα των Γραικών Ασφαλιστών. «Κατά το 1814 ευσυστήθη εις την ενταύθα πόλιν εν σύστημα ασφαλειών επονομαζόμενον των Γραικών ασφαλιστών. Εξεύρετε ότι οι Διοικούντες τοιαύτα συστήματα ανταμείβονται, καθώς εις εν από τα εδώ διοικούμενα απ' άλλους Ευρωπαίους. Αυτό όμως των Γραικών απεφάσισεν, ότι η ανταμοιβή των Διοικητών, συνισταμένη εις τα δέκα εκατοστά του κέρδους, να δίδεται πάντοτε εις την εδώ Ελληνικήν σχολήν και εις το Νοσοκομείον, ήγουν τα επτά δέκατα εις την πρώτην και τα τρία δέκατα εις το δεύτερον. Τούτο δεχθέντες και οι κατά τον πρώτον χρόνον ψηφισθέντες Διοικηταί, Κύριοι Ιωάννης Αμβροσίου και Ηλίας Μάνεσης Πελοποννήσιοι, και Νικόλαος Σούρβου Ηπειρώτης, απέδωκαν κατά τον παρελθόντα χρόνον εις μεν την Ελληνικήν σχολήν ασιγνατζίων Μ. Ρούβλια 4.200, εις δε το Νοσοκομείον Ρ. 1.800»

(Ερμής ο Λόγιος, 1816: 204-205). Ο ίδιος, μάλιστα, ο Μποκαουριάδης δεν διστάζει να εκφράσει το θαυμασμό του για τις αποφάσεις των διοικητών της εταιρείας και το έργο τους, αλλά και τις προσδοκίες του για ανάλογες, και ακόμη σημαντικότερες, δράσεις τους στο μέλλον. «Εν τοιούτον αγαθόν έργον μοι φαίνεται ότι είναι άξιον να κηρυχθή και διά των Ελληνικών εφημερίδων προς έπαινον του γένους, του συστήματος, και των υπέρ του καλού κοπιώντων ειρημένων Διοικητών, και προς παράδειγμα των εν τη Ελλάδι, και των έξω Γραικών. Δεν είναι μόνον αυτά τα καλά, όσα έκαμαν οι εν Οδησσώ Γραικοί, έκαμαν κατά καιρούς και άλλα, και το γένος

πρέπει να ελπίζη απ' αυτούς και εις το εξής μεγαλύτερα» (Ερμής ο Λόγιος, 1816: 205). Το 1816 η εταιρεία μετονομάστηκε σε Εταιρεία των Ηνωμένων Ασφαλιστών Γραικών.

Ένα χρόνο μετά (1817), ιδρύθηκε η Νέα Γραικική Εταιρεία Ασφαλειών. Ιδρυτές και διευθυντές της εταιρείας ήταν οι Δημήτριος Ζώτωφ, Γρηγόριος Μαρασλής και Γεώργιος Παπούδογλου (Παπούδωφ), οι οποίοι, και αυτοί, αποφάσισαν να δίνουν 20% των κερδών της εταιρείας στην Ελληνεμπορική Σχολή. Μέσα από τις αγγελίες του Λόγιου Ερμή, και πάλι διά στόματος του Ιωάννη Μποκαουριάδη, μαθαίνουμε για τη νέα αυτή ασφαλιστική εταιρεία. «Μία Εταιρεία ασφαλειών ευσυστήθη νεωστί εις Οδησσόν, από 500 Μεθέξεις, ταυτόν ειπείν από 500.000 Ρούβλια, επονομασθείσα Νέα Γραικική Εταιρεία ασφαλειών. Από τα κέρδη, τα οποία ο παντοδύναμος Θεός ήθελε χορηγήσει εις αυτήν, θέλει δίδονται ετησίως προς 20 τα % εις το εδώ Ελληνι-

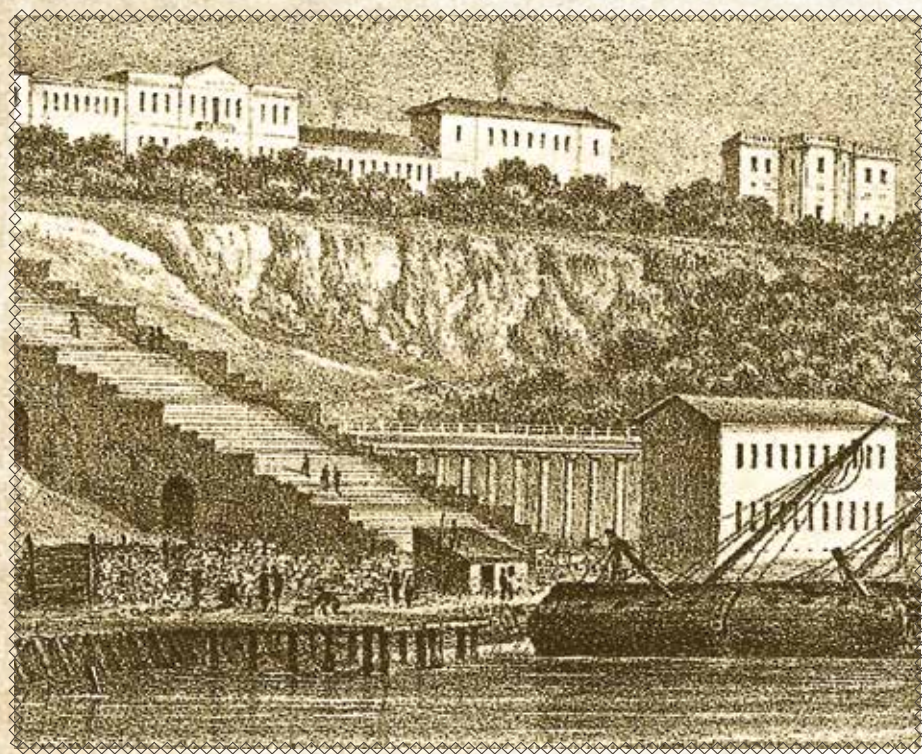


Η Αυτοκράτειρα Αικατερίνη η Μεγάλη, χαλκογραφία. Η Αικατερίνη, με την πολιτική που ακολούθησε, δημιούργησε τις κατάλληλες προϋποθέσεις για τη μετανάστευση ελληνικών πληθυσμών στα νέα εδάφη και την οικονομική και πνευματική ανάπτυξή τους.

κόν Εμπορικών Σχολείων (του οποίου αι πρόοδοι μάς προμηνύουσιν ογλήγορα χρυσούς καρπούς). Διοικηταί αυτής εισίν οι τιμιώτατοι Κύριοι Γρηγόριος Μαρασλής, Γεώργιος Θεοδοσίου Παπούδογλου, και Δημήτριος Ζώτοφ» (Ερμής ο Λόγιος, 1817: 608).

Σύμφωνα με τον Καπετανάκη (2007), μέχρι το τέλος του 1817, είχαν ιδρυθεί και άλλες τρεις εταιρείες, ενώ τόσο ο Μακρής (1996: 148) όσο και ο Ρούσσης (2000: 199) ισχυρίζονται πως τον επόμενο χρόνο (1818) ιδρύθηκαν ακόμη δύο, η Γραικική και η Γραικο-Ρωσική, χωρίς, όμως, να αναφέρουν

την ίδρυση κάποιας άλλης, τρίτης, εταιρείας, τη χρονιά εκείνη ή άλλοτε. Ακόμη, ο Αυγητίδης αναφέρει την ίδρυση ασφαλιστικής εταιρείας από τους Μαυροκορδάτο, Ράλλη και Μαύρο, με την επωνυμία Νεοφιλεμπορική, και υπό τη διεύθυνση του Ροδοκανάκη, χωρίς όμως να δίνει περισσότερα στοιχεία (1994: 110). Πάντως, με την κήρυξη της Επανάστασης το 1821, όπως υποστηρίζει ο Ρούσσης (ό.π.: 199), δεν βρίσκουμε κανένα ίχνος από όλες τις παραπάνω εταιρείες, γεγονός που οδηγεί το συγγραφέα στην πεποίθηση πως ήταν ο σκληρός ανταγωνισμός, αλλά και το «αλληλοφάγωμα» που συνετέλεσαν καθοριστικά στην τελική διάλυση των εταιρειών αυτών. Το ίδιο ακριβώς συμπέρασμα σχετικά με τη διάλυση των εταιρειών διατυπώνει και ο Κούτσης (1944: 10). Η ίδρυση, πάντως, των παραπάνω ασφαλιστικών εταιρειών ήταν εξαιρετικά σημαντική και για τον ίδιο τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς, αργότερα, με τη σύσταση του ελλη-



Μέρος του λιμανιού της Οδησσού, τα επιβλητικά και μεγαλόπρεπα κτίρια της πόλης και η περίφημη σκάλα Ποτέμκιν, γνωστή κυρίως μέσα από την ταινία του Αϊζενστάιν «Θωρηκτό Ποτέμκιν». Περπάτησα εδώ πριν γράψω το βιβλίο.

νικού κράτους, υπήρχε ήδη η απαραίτητη εμπειρία και τεχνογνωσία για ίδρυση ανάλογων εταιρειών και στον ελλαδικό χώρο.

Ακόμη, ήδη από τη σύστασή τους, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες της Οδησσού επέδειξαν ιδιαίτερη κοινωφελή δράση, προσφέροντας ποσοστά των κερδών τους στην Ελληνική Εμπορική Σχολή και στο Νοσοκομείο της πόλης. Είδαμε προηγουμένως τις δωρεές του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών για το 1814. Στα αποσπάσματα που ακολουθούν, πάλι από τις σελίδες του Λόγιου Ερμή, πληροφορούμαστε για τις αντίστοιχες δωρεές, τις χρονιές 1815 και 1816. «Κατά δε τον παρελθόντα χρόνον 1815 έδωκε το Σύστημα των Γραικών Ασφαλιστών επί της διοικήσεως των ιδίων κυρίων Ηλία Μάνεση και Ιωάννη Αμβροσίου των Πελοποννησίων, και του Στέργιου Ξειδά του Ηπειρώτου... εις μεν την ενταύθα Ελληνικήν Σχολήν Ρούβλια ασιγ. Μπάνκου 3.150, εις δε το Νοσοκομείον Ρ. 1.350. Ταύτα είναι ολιγώτερα από τα του προπαρελθόντος

χρόνου 1814, διά τας κακοκαιρίας, αίτινες ηλάττωσαν το κέρδος, αι καλοκαιρίαί θέλουσι το αυξήσει» (Ερμής ο Λόγιος, 1816: 309). Και, σύμφωνα με τον Μποκαουριάδη, «η ενταύθα Εταιρεία των Γραικών Ασφαλιστών επρόσφερεν από τα κέρδη της του 1816 έτους εις μεν την ενταύθα εμπορικὴν Ελληνικὴν Σχολήν Ρούβλια 4.620, εις δε το Νοσοκομείον Ρούβλια 1.920. Προς τούτοις βλέποντες οι μέτοχοι της αυτής Εταιρείας, ότι η κατάστασης της το συγχωρεί, επροθυμοποιήθησαν, διά να προσφέρωσιν έτι πλέον από τα ελπιζόμενα αυτών κέρδη δέκα τα %» (Ερμής ο Λόγιος, 1817: 467). Ενώ ο γιατρός και Φιλικός Πέτρος Ηπίτης, σε γράμμα του με ημερομηνία 28 Αυγούστου 1818 -δημοσιευμένο στον Λόγιο Ερμή-, μας προσφέρει πλούσιο υλικό για τις δωρεές κατά το 1817, όχι μόνο του Συστήματος των Γραικών Ασφαλιστών, αλλά και για τις υπόλοιπες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούσαν τότε στην Οδησό. «Αι εδώ ασφαλιστικάι Εταιρείαί των Γραικών, αι οποίαί θέλουν κάμειν εποχήν εις τα

χρονικά του εμπορίου των Γραικών, πόσους απ' αλλήλων πολύ απέχοντας ωφελούν, και πόσων καλών είναι πρόξενοι, τούτο δεν σε λανθάνει παντάπασι. Εκ τούτων δίδει εις το Ελληνικόν Εμπορικόν Γυμνάσιον εκ των ετησίων κερδών η μεν των ενωμένων Γραικών 30%, & πέρυσιν έδωκε Ρούβλια 32.428, η δε Νέα Γραικική 20% και πέρυσιν έδωσε 17.917, η δε Γραικική 7% και πέρυσιν έδωσε 2.047, η δε Γραικορωσική 5% και πέρυσιν έδωσε Ρούβλια 1.500» (Ερμής ο Λόγιος, 1818: 587). Όπως είναι φυσικό, τέτοιου είδους πρωτοβουλίες και δράσεις δεν πέρασαν απαρατήρητες, και οι ίδιοι οι συντάκτες του Λόγιου Ερμή εκφράζουν το θαυμασμό για αυτές. «Είναι επαινετή και αξιομίμητος η προς τα καλά κλίσις όλων των εν Οδησσώ Γραικών, και εν αυτώ αξιοσημείωτος, επειδή εις κάθε των επιχείρημα εμβλέπουσιν ευμενώς και εις τα ιερώτερα του Κόσμου, τουτέστιν εις βοήθειαν και διάδοσιν των μαθήσεων» (Ερμής ο Λόγιος, 1817: 608).

Σε σχέση με τους αλλοεθνείς ανταγωνιστές τους, οι Έλληνες έμποροι και ασφαλιστές φρόντιζαν τα κέρδη τους να επιστρέφουν στην Οδησό, με επεκτάσεις επιχειρήσεων, με αγορές ακινήτων, με κατασκευές πολυτελών κατοικιών, με δωρεές σε ιδρύματα και σχολεία. Τα χρήματα «έμεναν» στην πόλη. Τα σημερινά ασφαλιστικά κέρδη στην Ελλάδα τα καρπώνονται εν πολλοίς Αμερικανοί, Γερμανοί, Γάλλοι, Άγγλοι, Ιταλοί, Ολλανδοί. Όπως είδαμε και νωρίτερα, το 1817, στους δέκα πλουσιότερους εμπόρους της Οδησσού, με περιουσία πάνω από 10 εκατομμύρια ρούβλια, ήταν και οι ασφαλιστές: Αλ. Μαύρος, Θ. Σεραφίνος, Ηλ. Μάνεσης, Ι. Αμβροσίου, Γρ. Μαρασλής, Αλ. Κουμπάρης, Δ. Ιγγλέσης, Κ. Παπαχατζής, Δ. Παλαιολόγος. Οι Σεραφίνος και Μαρασλής θεωρούνταν και μεταξύ των πλουσιότερων εμπόρων όλης της ρωσικής αυτοκρατορίας. Οι ασφαλιστές Μάνεσης, Αμβροσίου, Μαύρος, και ο έμπορος Κουμπάρης ήταν και οι κυριότεροι χρηματοδότες των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων της Οδησσού, αλλά όχι μόνο. Στις αρχές του 19ου αιώ-

να, κι ενώ ο Ναπολέων βρισκόταν στο απόγειο των δυνάμεών του, ο τσάρος ήταν απρόθυμος να δείξει «δουλική» υποταγή σε αυτόν, κι αποφάσισε, έτσι, να χαλαρώσει το εμπάργκο που είχε επιβληθεί στη Μεγάλη Βρετανία. Το 1812, λοιπόν, ο Ναπολέων αποφασίζει εισβολή στη Ρωσία. Παρά τον τεράστιο όγκο στρατού που συγκέντρωσε, δεν μπόρεσε να αποφύγει την τελική ήττα. Η είδηση, μάλιστα, αυτή στάθηκε ιδιαίτερα εμψυχωτική για τους λαούς της Ευρώπης κι ενθαρρυντική της αντίστασής τους, αφού ήταν και η πρώτη ήττα για τον Γάλλο μονάρχη. Η αποτυχημένη αυτή εκστρατεία του Ναπολέοντα στάθηκε για τον ίδιο η αρχή του τέλους της εξουσίας του. Ο Leo Tolstoy εμπνεύστηκε από τον πόλεμο αυτόν κι έγραψε για τη ρωσική κοινωνία της

Τ	Γεώργιος Σέκερns Πελοποννήσιος. Διά Ν. Σκουφά. 1814 Δεκεμβρίου 13 Μόσχα, φλ.4
6 6	Γεώργιος Ιωάννου Λασσάνns Από Κοζάνην εις Μακεδονίας σπουδαίος. Χρονών 25. Διά του Κωνσταντίνου Πεντεδέκα. Μόσχα 1818 Μαρτίου α'. Τω Γεωργίω Παπαλαζάρου εις Θεσσαλονίκην φλ.30
6 7	Ιωάννης Μπουκαουριάδης Πελοποννήσιος έμπορος εις Οδέσσαν. Διά Α. Λεοντίδου. 1816 Σεπτεμβρίου 19. φλ.10
σφ. π.	Ηλίας Μάνεσης Πελοποννήσιος έμπορος εις Οδέσσαν. Χρονών 40. Διά Π. Παπαγεωργίου. 1818 Μαΐου 16. Τη θεία του Ασπμίνα του Ν. Κούκου εις Σπέντζες φρ.100
7 8	Ιωάννης Π. Αμβροσίου Έμπορος εις Οδέσσαν. Γεννηθείς 1794. Διά Α. Τσουν. 1819 Απριλίου 15. Τω διδάσκαλω Παρθενίω Βυτίνα φρ.150
Δ. Κ	Κυριάκος Κουμπάρης Μεσημβριανός έμπορος. Χρονών 41. Διά καπετάν Ιωάννη Φαρμάκη. 1818 Ιουνίου 19, Κωνσταντινούπολις. Τη Γραικική Σχολή εις Νίζναν. φλ.1

Από το αρχείο του Παναγιώτη Σέκερη, σύμβολα μελών της Φιλικής Εταιρείας και οι σημειώσεις του ιδίου. Ανάμεσα στα σύμβολα και των ασφαλιστών Αμβροσίου, Μάνεση, Κουμπάρη κ.α..

εποχής εκείνης το γνωστό έργο του «Πόλεμος και Ειρήνη». Για την αντιμετώπιση των αναγκών του πολέμου, έγιναν έρανοι και ζητήθηκαν χρήματα. Στην Οδησό συγκεντρώθηκαν 280.000 ρούβλια από όλες τις εθνότητες. Οι Έλληνες προσέφεραν 100.000 ρούβλια για τη νέα τους πατρίδα. Ήταν αληθινοί πρωταγωνιστές αυτοί οι ασφαλιστές μας. Και στο πνευματικό επίπεδο, οι καθοριστικοί μεταδότες διαφωτισμού στις παραμονές του 1821 και ο συνδετικός κρίκος της πνευματικής επαφής μεταξύ Ρώσων και Ελλήνων για το ελληνικό ζήτημα που οι άλλες δυνάμεις της εποχής δεν έβλεπαν με συμπάθεια... Οι Ρώσοι εξάλλου διανοούμενοι επηρεάστηκαν πολύ από αυτές τις επαφές και τα ελληνικά γράμματα.

Αν η Επανάσταση του 1821 βοηθήθηκε στην καρποφορία της και από τον νεοελληνικό Διαφωτισμό, οι Έλληνες ασφαλιστές της Οδησού «πότισαν» το δέντρο να μεγαλώσει, με τα σχολεία που ίδρυσαν, τα βιβλία που εξέδωσαν και τη διάδοση των ιδεών. Ουδείς αμφισβητεί αυτή την πραγματικότητα και είναι μέγιστη άγνοια τουλάχιστον η παράλειψη αυτής της ιστορικής αναφοράς στην επίσημη ελληνική εκπαίδευση της σύγχρονης Ελλάδας, που φτάνει στα όρια της προδοσίας. Οι Έλληνες ασφαλιστές με τον πρωταγωνιστικό τους ρόλο ίσως ήταν αυτοί που η ελληνική μοίρα όρισε να σηκώσουν το «διακόπτη» για τον οποίο ο Αδαμάντιος Κοραής έγραψε: «Όταν τα φώτα λάμπωσιν, η δουλεία πρέπει εξ ανάγκης να παύση». Σε όλες τις σχολές (δημόσιες και ιδιωτικές) εκπαίδευσης ασφαλιστών, στα αρμόδια μαθήματα των Πανεπιστημίων, Ελλάδας και Κύπρου, στα βιβλία Ιστορίας του γυμνασίου και

του λυκείου, η Ελλάδα και η Κύπρος οφείλουν να καταγράψουν και να διδάσκουν το παράδειγμα των ασφαλιστών Οδησού και το πώς αντιλαμβάνονταν τη διαχείριση του πλούτου. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ας λάβει πρωτοβουλία για την υλοποίηση του έργου αυτού.

Είναι συγκινητικό να κοιτάξεις την πορεία των Ελλήνων ασφαλιστών στα 10-15 χρόνια πριν από την Επανάσταση του 1821. Με επιμέλεια και μυστικότητα μάζευαν τα χρήματα για τον αγώνα χωρίς να καταχραστούν τίποτε. Όλα σε τάξη, όλα γραμμένα, όλα στην εντέλεια και μεγαλωμένα με τις προσωπικές δωρεές τους. Αντίθετα, οι μετέπειτα που ανέλαβαν ανάγκασαν τον Γ. Σουρή να γράψει:

*Ποιος είδε κράτος λιγιστό
δ' όλη τη γη μοναδικό,
εκατό να ξοδεύει
και πενήντα να μαζεύει;
Να τρέφει όλους τους αρχούς,
να 'χει επτά πρωθυπουργούς,
ταμείο δίχως χρήματα
και δόξης τόσα μνημάτα;
Να 'χει κλητύρες για φρουρά
και να σε κλέβουν φανερά,
κι ενώ αυτοί σε κλέβουνε
τον κλέφτη να γυρεύουνε*

Η Ελληνεμπορική Σχολή Οδησού και ο ρόλος των τότε ασφαλιστών για το 1821

ΤΟ 1814 ΕΞΗΝΤΑ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ της Οδησού αποφάσισαν να συστήσουν την Ελληνική Εμπορική Σχολή, και, δη, σύμφωνα με τους κανονισμούς που αργότερα συντάχθηκαν, μόνο έμποροι μπορούσαν να είναι οι συντηρητές, έφοροι και σύμβουλοι της σχολής, «Έφοροι και σύμβουλοι δεν είναι συγχωρημένον να εκλέγονται μήτε αλλογενείς, μήτε άλλης τάξεως άνθρωποι, παρά μόνο έμποροι, και έτι συντηρηταί» (Ζαβάδσκη, 1819: 12 Κανόνες των Διοικητών του Ελληνικού Εμπορικού Σχολείου των εν Οδησώ Γραικών, Βίλνη). Το απόσπασμα που ακολουθεί ανήκει σε έκθεση του Δεκεμβρίου του 1817, σχετικά με την ίδρυση της σχολής και την κατάσταση στην οποία εκείνη βρισκόταν την εποχή σύνταξης της έκθεσης. «Ιδού αύτη η περί της συστάσεως και της παρούσης καταστάσεως του Ελληνικού Εμπορικού Σχολείου έκθεσις η συνταχθείσα κατά τον Δεκέμβριον του 1817. “Ο ευγενής έρως, όστις εφλόγιζε ποτε τους παλαιούς Έλληνας υπέρ αρετής και παιδείας, αναζωπυρούται νυν και διεγείρεται εξαισίως εις τας ψυχάς των νεωτέρων. Οι Γραικοί, όσους η πατρι-

κή και φιλόανθρωπος Διοίκησις εύλκυσεν εις την νεόκτιστον ταύτην πόλιν, αμιλλώμενοι προς τους λοιπούς εις διάφορα της Ελλάδος μέρη και αλ-λαχού αγωνιζομένους υπέρ της ανεγέρσεως και φωτισμού του έθνους των, περιποιούνται τας μαθήσεις... Όθεν όλοι οι ενταύθα ομογενείς κοινή τε γνώμη και προαιρέσει απεφάσισαν να συστήσω-σιν εν φροντιστήριον, όσον οιών τε, επίσημον επ' ονόματι Ελληνικόν Εμπορικόν Σχολείον προς εκ-παίδευσιν ου μόνο της Γραικικής νεολαίας, αλλά και άλλης ενδεούς οποιουδήποτε χριστιανικού

γένους και να το διατηρήσωσιν εξ ιδίων των, συνεισφέροντες εις αυτό τούτο ετησίως, όσα έκαστος προαιρείται, και αφιερόντες εν ικανώτατον μέρος από τα κέρδη των κοινωφελών ασφαλιστικών καταστημάτων”» [Βουλόδημος, 1872: 115-116 Πρώτη Πεντηκονταετηρίς της εν Οδησώ Ελληνεμπορικής Σχολής (1817- 1867), Οδησός: τυπ. Α. Νίτσε].

Πρωτεργάτες στην ίδρυση της σχολής αυτής ήταν ο Αλέξανδρος Μαύρος, ο Αλέξανδρος Κουμπάρης και ο Ιωάννης Αμβροσίου. Τον έμπορο Ιωάννη Αμβροσίου,



Η Ρωζάνδρα Στούρτζα, ένα από τα διακεκριμένα πρόσωπα που αναμίχθηκε ενεργά στο προσφυγικό πρόβλημα. Εγκαταστάθηκε στην Οδησό το 1822 και βοήθησε στα πάμπολλα προβλήματα των προσφύγων: διατροφή, περίθαλψη, εξαγορά αιχμαλώτων, εκπαίδευση κ.ά.

μάλιστα, τον είδαμε πρωτύ-
τερα να αποτελεί ιδρυτικό
στέλεχος του Συστήματος των
Γραικών Ασφαλιστών (1814).
Αλλά, όπως επισημαίνει ο
Καρδάσης, και οι τρεις πα-
ραπάνω έμποροι μετέπειτα
έγιναν διακεκριμένα στελέχη
στη Φιλική Εταιρεία, και το
γεγονός αυτό «είναι μία απτή
απόδειξη για τη συσχέτιση
που υπήρχε ανάμεσα στην
Ελληνεμπορική Σχολή και τη
συνωμοτική οργάνωση που
δημιουργήθηκε στην Οδησ-
σό. Άλλωστε και η ίδρυση των
δύο φορέων το 1814, του σχο-
λείου των Ελλήνων και της
επαναστατικής οργάνωσης,
επιβεβαιώνει το κοινό ενδια-
φέρον των ομογενών εμπόρων



Φορητή ρωσική εικόνα του Αγίου Μάξιμου του Γραικού.
Με το πλούσιο μεταφραστικό του έργο, αλλά και
διώξεις που υπέστη, την άδικη δίκη και καταδίκη του,
«φώλιασε» στις καρδιές του ρωσικού λαού κι έριξε το
σπόρο του φιλελληνισμού. Τιμάται ως άγιος στη Ρωσία.
Αγιογραφία του υπάρχει στον Άγιο Γεώργιο Μελισσίων.

τόσο για την εκπαίδευση των συμπατριωτών τους
όσο και για τη μύση τους στον αγώνα για την απε-
λευθέρωση της πατρίδας» (Καρδάσης, 1997: 93 Ο
Ελληνισμός του Εύξεινου Πόντου, Αθήνα: Μίλητος).
Το γεγονός πως βρίσκουμε κοινά ονόματα ανάμεσα
στους καταλόγους των εφόρων της σχολής και σε αυ-
τούς της Φιλικής Εταιρείας τονίζει και ο Αυγητίδης,
και υποστηρίζει τη σύνδεση μεταξύ της Ελληνεμπο-
ρικής Σχολής και της Φιλικής Εταιρείας [Αυγητίδης
2000: 36-37 Τα Ελληνικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της
Οδησού (1816- 1936), Αθήνα: Δωδώνη].

Την παραπάνω ακριβώς επισήμανση του Καρδά-
ση και του Αυγητίδη, σχετικά με τη σχέση μεταξύ
της Φιλικής Εταιρείας και της ίδρυσης της Ελληνε-
μπορικής Σχολής, αλλά και γενικότερα της διπλής
προσδοκίας των Ελλήνων εμπόρων και ασφαλι-
στών της Οδησού για παιδεία και απελευθέρωση
του Γένους, βλέπουμε στο κείμενο της πανηγυρικής
ομιλίας που εκφώνησε ο διευθυντής της σχολής,

εισφορά των συντηρητών και δωρητών, αλλά η κατ’
έτος συνδρομή, για τη λειτουργία και συντήρηση της
σχολής (Καταλόγους με τους ιδρυτές και συντηρη-
τές της Ελληνεμπορικής Σχολής, τους συνδρομητές,
καθώς και εκείνους που διετέλεσαν έφοροι σε αυ-
τήν τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της παραθέτουμε
στο βιβλίο «Ασφαλιστές Έμποροι & Ιστορία Ελλη-
νικού Έθνους», 2011). «Μετείχον λοιπόν και του
ασβέστου ζήλου του προς διάδοσιν της παιδείας και
προς την δι’ αυτής εξέγερσιν και ενίσχυσιν της συ-
ναισθήσεως των δικαιωμάτων και της αξιοπρεπείας
του ανθρώπου. Εν τη πόλει, εν η από του 1814 ο εξ
Άρτης Νικόλαος Σκουφάς, αξιότιμος και έμπειρος,
αλλ’ απαίδευτος και υπάλληλος εμπορικού καταστή-
ματος, έγινε θεμελιωτής της αιμνήστου “Φιλικής
Εταιρείας”, βεβαίως οι έμποροι αυτοί μετά της
άλλης εκλεκτής κατά καιρούς προσφυγούσης Ελ-
ληνικής κοινωνίας φυσικώτατα εφλέγοντο υπό του
πατριωτικού ζήλου, όπως πραγματοποιήσωσι τον

Βουλόδημος, για τον εορ-
τασμό των πενήντα χρόνων
λειτουργίας της, που ακολου-
θεί. Όπως, επίσης, βλέπουμε
τη σχέση μεταξύ των ασφαλι-
στικών εταιρειών της εποχής
και της ίδρυσης της σχολής.
Εξάλλου, μέλη της εννεα-
μελούς επιτροπής που ήταν
υπεύθυνη για τη σύνταξη του
καταστατικού της σχολής
ήταν ο Ηλίας Μάνεσης και ο
Ιωάννης Πεταλάς, ιδρυτικά
και διευθυντικά στελέχη του
Συστήματος των Γραικών
Ασφαλιστών και της Γραι-
κορωσικής Συντροφίας των
Ασφαλιστών, αντίστοιχα. Εί-
ναι σημαντικό να σημειωθεί
πως είναι η πρώτη φορά που
αποφασίζεται η όχι εφάπαξ

προ πολλού επιδιωκόμενον
σκοπόν της συστάσεως δη-
μοσίου Ελληνικού Σχολείου.
Τοιούτοι λοιπόν άνδρες, τω
όντι πατριωτικώ ζήλω κινού-
μενοι, συνήλθον κατ’ αρχάς
τη 12η Αυγούστου υπέρ τους
60 και κατέβαλον τα θεμέλια,
ούτως ειπείν, της εν Οδησ-
σώ Ελληνεμπορικής Σχολής,
αποφασίσαντες κοινή γνώμη
και ίδια θελήσει να συνει-
σφέρωσιν έκαστος ανά 1 επί
χιλίων εις όσας πραγματείας
ήθελον εισάγει και εξάγει διά
λογαριασμόν φίλων, ανά ½
επί χιλίων εις όσον πράγμα
φίλων ήθελεν ελθεί εις έκασ-
τον διά να αποστείλει εις
άλλο μέρος, ανά ρούβλια 10
δι’ έκαστον ταξείδιον, και εκ

του γύρου, ως λέγει το έγγραφον, το οποίον ήθελον
κάμει δι’ ιδιαίτερον αυτών λογαριασμόν ή εν Οδησ-
σώ ή εις τα έξω μέρη, να συνεισφέρωσι κατ’ έτος
ποσότητα χρημάτων κατά την προαίρεσιν και φιλο-
τιμίαν αυτού έκαστος. Έτι δε διέθεσαν προς όφελος
του αυτού Σχολείου όλα, όσα οι διοικηταί των δύο
θαλασσιών ασφαλειών διένεμον κατ’ έτος, και υπε-
σχέθησαν να πληρώσωσιν όλα τα δικαιώματα, όσα
είχε συνηγμένα έκαστος έως τότε από τας πραγμα-
τείας και τα πλοία κατά την συμφωνίαν της 22ας
Φεβρουαρίου 1814» (Βουλόδημος, 1872 :19).

Το παρακάτω απόσπασμα από γράμμα του γιατρού
Πέτρου Ηπίτη, της 28ης Αυγούστου 1818, που δημο-
σιεύεται στον Λόγιο Ερμή, μας μεταφέρει το στίγμα
της σχολής, ένα χρόνο μετά τη λειτουργία της. Στο
γράμμα του αναφέρεται στις κοινωφελείς -για τους
ίδιους, αλλά και για όλους τους Έλληνες- δράσεις
των Ελλήνων της Οδησού, και, πρώτα-πρώτα, μι-
λάει για την ίδρυση της Σχολής. «Σε βεβαιώνω, ότι



Η εκκλησία της Αγίας Τριάδας, γνωστή και ως εκκλησία
των Φιλικών, καθώς σε αυτήν εκκλησιάζονταν τα ιδρυτικά
και άλλα μέλη της Εταιρείας. Έλληνες μεγαλέμποροι
και ασφαλιστές προσέφεραν χρηματικά ποσά για την
αποπεράτωση του ναού, όπως και πολλά ιερά σκεύη.
Εδώ ετάφη ο Πατριάρχης Γρηγόριος Ε' και παρέμεινε
50 χρόνια πριν μεταφερθεί στην Μητρόπολη Αθηνών.

σύστασις του Ελληνικού Εμπορικού Γυμνασίου των,
όπου συρρέουν όχι μόνον πανταχόθεν της Γραικίας
και από πολλές πόλεις της Ασίας νέοι Γραικοί, αλλά
και πολλών Ρώσων υιοί, διά να εκπαιδευθώσιν εις
την Ελληνικήν παιδείαν. Έφοροι δε αυτού είναι οι
φιλόμουσοι Κύριοι Μουσής Πατσού, Κωνσταντίνος
Αρτηνός, και Δημήτριος Δούμας, τούτων ο υπέρ των
κοινωφελών διακαής ζήλος είναι μυρίων επαίνων
άξιος, διότι θεωρούντες ως πάρεργον τας εμπορικής
και οικιακάς των υποθέσεις, εξοδεύουν τας περισσο-
τέρας ώρας της ημέρας, φροντίζοντες διά τα χρειώδη
του Γυμνασίου και διά τα αποβλέποντα την συντήρη-
σιν και βελτίωσιν αυτού. Σκοπός δε του Γυμνασίου
τούτου είναι να διδάσκωνται οι νέοι την Ελληνικήν
γλώσσαν και παιδείαν, το εμπόριον και τας αναγκαί-
ας εις αυτό επιστήμας. Όθεν έχει διδασκάλους της
Ελληνικής γλώσσης και των ανθρωπίνων μαθημά-
των τρεις, Γεώργιον Γεννάδιον, Ιωάννην Μακρήν
και Ιωάννην Σταματελόπουλον, της δε Ρωσικής

Γ. Αργυρόπουλον, της Ιταλικής Αντώνιον Αβραμιώτην, της Ιχνογραφίας Αλέξανδρον Αβραμιώτην, και δύο γραμματοδιδασκάλους, οι οποίοι διδάσκουν τους νέους ν' αναγινώσκωσιν και να γράφωσιν» (Ερμής ο Λόγιος, 1818: 585).

Η σχολή διοικούταν από τρεις -αργότερα, πέντε- εφόρους (Καρδάσης, 1997: 93). Αυτοί ήταν υπεύθυνοι για τη συνολική εύρυθμη λειτουργία της σχολής, την επιλογή του διδακτικού προσωπικού, οι οποίοι όφειλαν να είναι «αμέμπτου διαγωγής και χρηστοήθεις», την εγγραφή των σπουδαστών, την οικονομική διαχείριση της σχολής, τη διανομή των βιβλίων, τη δημιουργία βιβλιοθήκης, καθώς κι επέπτευαν τους μαθητές, κυρίως αναφορικά με την πρόοδο και τη διαγωγή τους. Όλα επιβάρυναν τους Έλληνες εμπόρους. Η φοίτηση των μαθητών ήταν δωρεάν, όπως και η διανομή των βιβλίων για εκείνους που ήταν άποροι - ενώ, για όσους προέρχονταν από ευκατάστατες οικογένειες, τα βιβλία πωλούνταν με προσαύξηση 20%. Το πρόγραμμα της

σχολής περιλάμβανε μαθήματα φιλολογίας, φιλοσοφίας, γεωγραφίας, ιστορίας, φυσικών επιστημών, ρωσικής, γαλλικής, ιταλικής και αγγλικής γλώσσας, εμπορικής καταστιχογραφίας. Ήταν, μάλιστα, οι έφοροι της σχολής, οι οποίοι κι επέμεναν η διδακτέα ύλη να είναι και εμπορικής ειδικευσης, και με ελληνοκεντρικό προσανατολισμό, ώστε οι μαθητές και οι μέλλουσες γενιές να μη στερηθούν την ελληνική παιδεία, αλλά ούτε να υστερούν σε κάτι από τους Φράγκους.

Η Ελληνεμπορική Σχολή δεν κατάφερε μόνο να συγκεντρώσει Ελληνόπουλα από την Οδησσό και αλλού,

αλλά και οι έφοροι της είχαν φροντίσει να απευθυνθούν σε φωτισμένους δασκάλους, για την καλύτερη δυνατή μόρφωση των μαθητών. «Κατά την πρώτην εποχήν ήτο αυτή ουχί απλώς μερική Σχολή της Ελληνικής κοινότητος Οδησσοῦ, αλλά κοινόν διδασκῆριον του Ελληνικού έθνους. Ουχί μόνον νεολαία, διψώσα παιδείαν αληθινήν και φλεγόμενη υπό Ελληνικών αρετών συνέρρεεν αθρόα εκ πασών των Ελληνικών χωρών, ενταύθα, ίνα μετά των οικογενειών αυτών εύρωσιν άσυλον και πόρον ζωής εις τους κόλπους της θεοστηρίκτου ρωσσικής αυτοκρατορίας, αλλά και άνδρες διάσημοι κατά την παιδείαν, ασυγκρίτω δε λόγω επισημότεροι κατά την πυρώση ευγλωττίαν και πατριωτικήν προσπάθειαν...» (Βουλόδημος, 1872: 84). Και, πάλι, μέσα από τις σελίδες τους Λόγιου Ερμή, μαθαίνουμε για τους δασκάλους της σχολής και τον τρόπο διδασκαλίας. «Σκοπόν λοιπόν άλλον διά της παρούσης μου δεν έχω, παρά να σε δώσω ιδέας τινάς περί των κατά τον παρόντα μήνα γενομένων μερικών

εξετάσεων εις το Ελληνεμπορικόν της Οδησσοῦ Σχολεῖον, προ πάντων δε περί των εν αυτώ διδασκόντων σοφών Διδασκάλων, Διδασκάλων, τους οποίους κατ' ευτυχίαν αυτόπτης είδον, και αυτήκοος της διδασκαλίας ταυτών έγίνα... Οι Διδάσκοντες, φίλε, την εν Οδησσώ νεολαίαν είναι άνδρες τω όντι πεπαιδευμένοι, και τω όντι φλεγόμενοι από το ουράνιον και θείον πυρ της φιλογενείας, εργάζονται τον οποίον ανεδέχθησαν να γεωργήσωσιν αμπελώνα με πόθον πολύν και με απαραδειγμάτιστον επιμέλειαν. Πρώτος δε των συνεργατών του καλού τούτου αμπελώνος είναι, ο διά τον φωτισμόν του Γένους κοπιών σοφώτατος Βαρδαλάχος,



Ερμής ο Λόγιος, φιλολογικό δεκαπενθήμερο περιοδικό της εποχής, από το οποίο αντλούμε πλήθος πληροφοριών για τους Έλληνες της Οδησσοῦ και ιδιαίτερα για τις κοινωφελείς δράσεις των εκεί ασφαλιστών.

η σοφία του οποίου και αι αглаαί του αρεταί είναι γνωσταί εις όλο το γένος. Ο σοφός ούτος και σεβάσμιος γέρων σπουδάζων (ως είπα) διά τον φωτισμόν του Γένους, και μη φειδόμενος κόπους παντοίους και υπέρ αυτήν την δύναμίν του, ήλθε μ' όλην του την προβεβηκυίαν ηλικίαν και εις την Οδησσόν, με σκοπόν μόνον να διαδώση της παιδείας τα φώτα και εις τους εδώ μετοικήσαντας παίδας Γραικών. Ήλθε και τη αληθεία μετέδωκε και εις αυτούς μέγα μέρος της βαθείας του σοφίας και των ηθικών του χαρακτήρων. Το γένος λοιπόν όλο πρέπει να εύχεται εις αυτόν και εις την σοφήν του εκλογάδα υγείαν πολυχρόνιον και γήρας βαθύ, διά να το ωφελήση όσα δύναται και εύχεται. Δεύτερος τούτου ο κ. Γ. Γεννάδιος, και μετ' αυτόν ο κ. Ι. Μακρής. Προσέτι διατρίβων εις Οδησσόν και ο γνωστός σοι κ. Γ. Λασσάνης ανεδέχθη αυτοπροαιρέτως και αμισθί δύο τάξεις, και την μεν μετερρύθμισε κατά την Αλληλοδιδασκτικήν, την δε κατά την Σωκρατικήν μέθοδον» (Ερμής ο Λόγιος, 1820: 204-205).

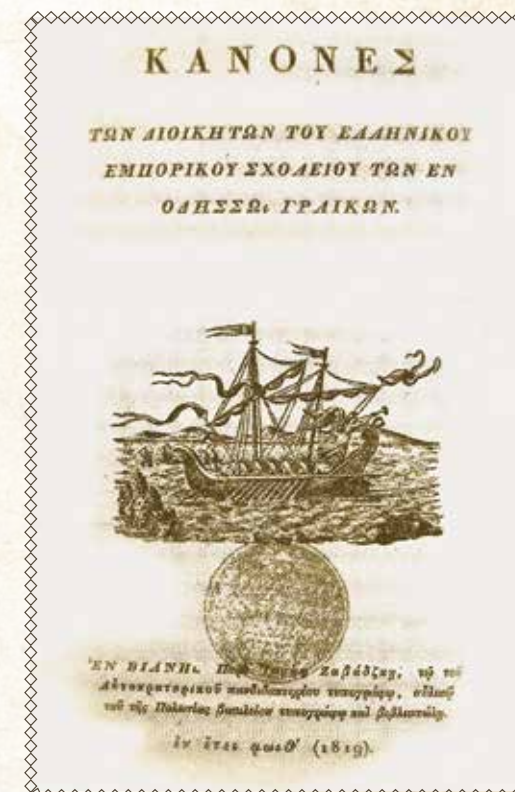
Ο Γεώργιος Λασσάνης, μάλιστα, εκτός από εισηγητής νεωτεριστικών παιδαγωγικών μεθόδων, όπως της αλληλοδιδασκτικής, ήταν και μεταφραστής ξένων έργων. «Η του Γερμανικού Λαφονταίνου μυθιστορία, επιγραφομένη "Αριστομένης και Γοργώ" μετεφράσθη εκ του Γερμανικού παρά του Κυρίου Γεωργίου Λασσάνη, του οποίου την φιλοκαλίαν επαράτηρησαν οι αναγνώσται εις τας κατά καιρούς διά του Λογίου Ερμού εκδοθείσας διατριβάς του» (Ερμής ο Λόγιος, 1819: 906).

Η Ελληνεμπορική Σχολή της Οδησσοῦ αδιαμφισβήτητα στάθηκε το σημαντικότερο

εκπαιδευτικό ίδρυμα για τους Έλληνες στη Ρωσία. Τα παρακάτω νούμερα και στοιχεία το διατρανώνουν απερίφραστα. Από το 1833 έως το 1867, φοίτησαν 2.140 μαθητές, από τους οποίους οι 940 δεν ήταν Έλληνες (676 Ρώσοι, 106 Βούλγαροι, 68 Πολωνοί, 38 Γερμανοί, 19 Ιταλοί, 15 Γάλλοι, 7 Αρμένιοι, 5 Άγγλοι, 3 Μολδαβοί, 2 Ισπανοί και 1 Εβραίος) (Καράβια, 1998: 184 Οδησσός: Η Λησμονημένη Πατρίδα, Αθήνα: Άγρα). Έτσι, πριν και μετά την Ελληνική Επανάσταση, «γεύθηκαν» την ελληνική παιδεία μέγας αριθμός αλλοεθνών, οι οποίοι σίγουρα θα έβλεπαν με συμπάθεια την ελληνική υπόθεση και το «στεργίωμα» του νεοελληνικού κράτους. Το 1827 ξεκίνησε η λειτουργία μέσα στη σχολή και τυπογραφείου, ενώ οι ίδιοι οι μαθητές έφτασαν να εκδίδουν εφημερίδα, με τίτλο «ΙΤΡΙΟΝ» (αρχαία ελληνική λέξη που σημαίνει γλύκισμα από μέλι και σουσάμι, κάτι σαν το παστέλι).

Το γράμμα, τέλος, του Κούμα προς τον Κ. Οικονόμο, που ακολουθεί, είναι πραγματικά διαφωτιστικό

για τη συνολική λειτουργία της Ελληνεμπορικής Σχολής, τη φροντίδα των εμπορών για αυτήν και το ζήλο τους να την καταστήσουν κέντρο ελληνικής παιδείας, αλλά και τη θέση που είχε η σχολή στην κοινωνική ζωή ολόκληρης της πόλης της Οδησσοῦ. «Προ δύο εβδομάδων σε ανήγγειλα, φίλτατε, δι' επιστολής μου την εις τα ενταύθα έλευσίν μου. Εξήγησα τότε προς την φίλην μοι κορυφήν σου πόσον μ' εχαροποίησεν η νεοσύστατος αυτή πόλις. Τόσοι Έλληνες, και με τοιαύτην φιλογενείας διάθεσιν πού ποτε ακόμη δεν συνηθροίσθησαν εις άλλην ξένης επικρατείας πόλιν. Εμπορείς να την είπης αποικίαν Ελληνι-



Οι κανονισμοί της Ελληνικής Εμπορικής Σχολής όπως συντάχθηκαν κι εκτυπώθηκαν μερικά χρόνια μετά την ίδρυση της Σχολής.

κήν εις πολλά ευτυχestέραν αναντιρρήτως από την μητρόπολιν της. Εις την Οδησσόν την σήμερον και την γλώσσας μας αγωνίζονται να λαλώσι καθαρωτέρα, και περί μέσων της του γένους προκοπής φιλοτιμούνται να προσδιαλέγονται συνεχώς, και με ελευθέριον χείρα πραγματικώς συνεισφέρουσιν εις παντός αγαθού σύστασιν.

... Εξεύρεις, ότι τον παρελθόντα χειμώνα μ' επροσκάλεσαν οι ζηλωταί επίτροποι του ενταύθα Ελληνικού Εμπορικού Γυμνασίου των νομίζοντές με ικανόν να διδάξω την Ελληνικήν νεολαίαν των. Εξεύρεις, ότι και τότε τους απεκρίθην, ότι αι ασχολίαι μου δεν με συγχωρούν να υπακούσω εις την αγαθήν των θέλησιν, σκιαγραφήσας αμυδρώς τον τρόπον, με τον οποίο δύνανται να καταστήσωσιν ωφέλιμον το εμπορικόν των γυμνάσιον. Μάθε τώρα, φίλε, ότι οι φιλογενείς ούτοι άνδρες δεν έπαυσαν επαναλαμβάνοντες την αυτήν αίτησιν, έως ου τους εξήγησα φανερώς, ότι και ήμην και είμαι και έσομαι, έως ου ζω, της Σμύρνης και πολίτης και διδάσκαλος, και ότι το ταξείδιόν μου τούτο σκοπόν άλλον δεν έχει, ειμή την βελτίωσιν αυτού του της Σμύρνης αγαπητού μας Γυμνασίου, και ούτως απηλλάγην μεν εις το εξής από τα του ζήλου των αλλεπάλληλα προβλήματα, ποτέ δε δεν θέλω παύσειν από του να επαινών την θαυμάσιον εις τα καλά προθυμίαν των.



Ο Γρηγόριος Δικαίος (Παπαφλέσσας), κληρικός, αλλά και αγωνιστής κατά την Επανάσταση και πολιτικός. Τα χρηματικά ποσά που διέθεσε σε αυτόν ο Παναγιώτης Σέκερης (ασφαλιστής κι έμπορος) ήταν καθοριστικά για τον ανεφοδιασμό, σε όπλα αλλά και τρόφιμα, των παλικαριών του.



«Ο ογδοηκοντούτης Πατριάρχης Γρηγόριος κρεμάται διαταγή του Σουλτάνου την Κυριακήν του Πάσχα, τη 22 Απριλίου 1821, από της μεγάλης πύλης της Εκκλησίας, το δε σώμα αυτού υβρίζεται και ρίπτεται εις τον Ελήσποντον, όστις τον μετέφερεν εις Οδησσόν, ένθα μεγαλοπρεπώς ετάφη». Έργο του Peter von Hess.

Τρεις των επιτρόπων του σχολείου των εγνώρισα (επειδή ο τέταρτος αποδημεί εντεύθεν κατά το παρόν) Πάτσον, Δούμαν, και Μάξιμον, αλλά και τους τρεις αδιακόπως ευρισκόμενους εις το σχολείον, και φροντίδα τούτου έχοντας μεγαλύτεραν παρά των οικείων των πραγμάτων. Πανταχόσε έγγραψαν οι αληθινοί τούτοι Έλληνες ζητούντες παντείων ειδών διδασκάλους, όσους απαιτεί η αρχομένη ήδη να μουστροφηται της Οδησσού νεολαία. Ήλθαν προ τινών ημερών εκ Βουκουρεστίων δύο προσκληθέντες, καλοί καγαθοί Νεανίαι, τρόφιμοι παιδείας επίσης, μουσόληπτοι, έμπειροι επίσης των εις παράδοσιν Ελληνικής παιδείας μέσων, συγκεκροτημένοι και με τας γλώσσας Γερμανικήν και Γαλλικήν, και δι' αυτών βοηθούμενοι εις κατανόησιν Αρχαιολογίας, και Ιστορίας, και παντός, ό,τι αναφέρεται εις την Ελληνικήν Φιλολογίαν, και (το οποίον μόνον δύναται να διορθώση την κατάστασίν μας, εάν γείνη πανταχού κοινόν) ηγαπημένοι υπέρ αδελφούς, Γεώργιος Γεννάδιος ονομάζεται ο εις, Ιωάννης Μακρής ο έτερος.

Ούτοι ήνοιξαν το αρτισύστατον Ελληνικόν σχολείον της Οδησσού την 3/15 του παρόντος μηνός με τελετήν ομοίαν των εις πολλά της Ελλάδος μέρη συνειθιζομένων την σήμερον, αφ' ου εκάμαμεν την αρχή εις Σμύρνην ημείς. Ήτο

στολισμένη η μεγάλη της σχολής στοά, και διατεταγμένη ευφυνώς με τα χρειώδη εις την αποφασισθείσαν λιτανείαν, την 10 ώραν συνήλθαν εις αυτήν όλοι οι πρόκριτοι Γραικοί της Οδησσού, οίτινες όλοι φλογίζονται από το ιερόν πυρ της φιλογενείας. Εκόσμιε δε την ομήγυριν ο εξοχώτατος και εκλαμπρότατος Κόμης Λανσερών, ο ευτυχώς κυβερνών την πόλιν ταύτην, ο δε Πανιερώτατος Μητροπολίτης πρώην Δρύστρας κύριος Κύριλλος, συνοδευόμενος υπό ιερέων και διακόνων, φορέσας μανδύαν, και επιτραχήλιον, και ωμοφόριον και κορώναν έκαμεν ευλογητόν, και εψάλλη η ακολουθία του αγιασμού κατανυκτικώτατα, εις το τέλος η Πανιερώτης του edιάβασεν ευχήν παρακαλεστικήν της χάριτος του παναγίου Πνεύματος επί τους μέλλοντας να φοιτήσωσιν εις το σχολείον μαθητάς και μετά την τούτων απάντων απόλυσιν, ο έτερος των διδασκάλων, Γεώργιος ο Γεννάδιος

εξεφώνησε λόγον περί Ελληνικής παιδείας, όστις διηγείρε δάκρυα χαράς εις όλων των παρόντων τα όμματα, την εις το Γαλλικόν μετάφρασιν του λόγου τούτου εκράτει εις χείρας και ανεγίνωσκεν ο Κόμης Λανσερών, και εκινείτο εις την αυτήν κατανυκτικήν χαράν, ήτις εκυρίευεν όλην την ομήγυριν... Γενικώς δε όλοι οι εν Οδησσώ Γραικοί εδοκίμασαν τόσην χαράν εκείνην την ημέραν, ως να απήλαυσαν ενδεχομένην ευδαιμονίαν. Έχαιρα κι εγώ, φίλτατε, όλος διά τα αγαθά των ομογενών μας τούτων φρονήματα, ότι ουδέ συ θέλεις αισθανθήν ολιγωτέραν την χαράν αναγινώσκων ταύτην μου την περιγραφήν» (Ερμής ο Λόγιος, 1817: 604-606)

ΝΑΙ

(Πηγή: Ευάγγελος Γ. Σπύρου (2011) «Ασφαλιστές Έμποροι & Ιστορία Ελληνικού Έθνους». Στο βιβλίο υπάρχει πλούσια βιβλιογραφία 12 σελίδων όπου θα βρει ο αναγνώστης τις παραπομπές του άρθρου).

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ



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

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

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

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

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

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

α6 φαρμακείο UNDERWRITING

Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Η φωτογραφία
από το Δημαρχείο Χανίων
είναι της Ελπίδας Σπύρου!

Τα έκτακτα μέτρα για την αντιμετώπιση μιας επιδημίας γρίπης δεν ήρθαν πρώτη φορά στην Ελλάδα με τον κορονοϊό. Τουλάχιστον άλλες τρεις φορές στο παρελθόν προκλήθηκε μεγάλη αναστάτωση και ανησυχία στον πληθυσμό από θανατηφόρες επιδημίες γρίπης, έγραψε πρόσφατα η «Εφημερίδα των Συντακτών».

Η πρώτη φορά ήταν τον βαρύ χειμώνα του 1889-90, η δεύτερη στο τέλος του Α' Παγκοσμίου Πολέμου το 1918 και η τρίτη, η συγκριτικά πιο «ήπια», το 1931, οπότε έπεσαν στο... κρεβάτι ο τότε πρωθυπουργός Ελευθέριος Βενιζέλος, το... μισό Υπουργικό Συμβούλιο και πολλοί βουλευτές, με αποτέλεσμα να κλείσει για μία εβδομάδα ακόμα και η Βουλή! Ανατρέχοντας στις εφημερίδες της εποχής, διαπιστώνει κανείς ότι τα μέτρα που υποδεικνύονταν για την προστασία του πληθυσμού ήταν σε γενικές γραμμές παρόμοια με τα σημερινά (ατομική καθαριότητα, απομόνωση -κατά το δυνατόν- του ασθενούς, αποφυγή του συνωστισμού κ.λπ.).

Ωστόσο, οι κυβερνήσεις Βενιζέλου τόσο το 1918 όσο και το 1931, σε αντίθεση με τη σημερινή που απαγόρευσε την πραγματοποίηση των αποκριάτικων εκδηλώσεων, απέφυγαν τη λήψη ακραίων μέτρων κλεισίματος χώρων διασκέδασης (κινηματογράφοι, θέατρα, ταβέρνες, καφενεία), για να μη χάσει τη δουλειά του μεγάλος αριθμός εργαζομένων σε περιόδους κρίσης, και περιορίστηκαν σε προληπτικά μέτρα (απολυμάνσεις, αερισμούς αιθουσών, περιορισμός εισιτηρίων κ.ά.).

Πηγή: «Εφημερίδα των Συντακτών»



Η πανδημία του κορονοϊού «έκλεισε» ακόμη και τις εκκλησίες και μάλιστα κατά τη διάρκεια της μεγαλύτερης γιορτής της Χριστιανοσύνης, το Πάσχα. Ποτέ στη σύγχρονη και παλαιότερη Ιστορία δεν έχει αντιμετωπίσει μία τέτοια κατάσταση η ελληνική ορθόδοξη Εκκλησία.





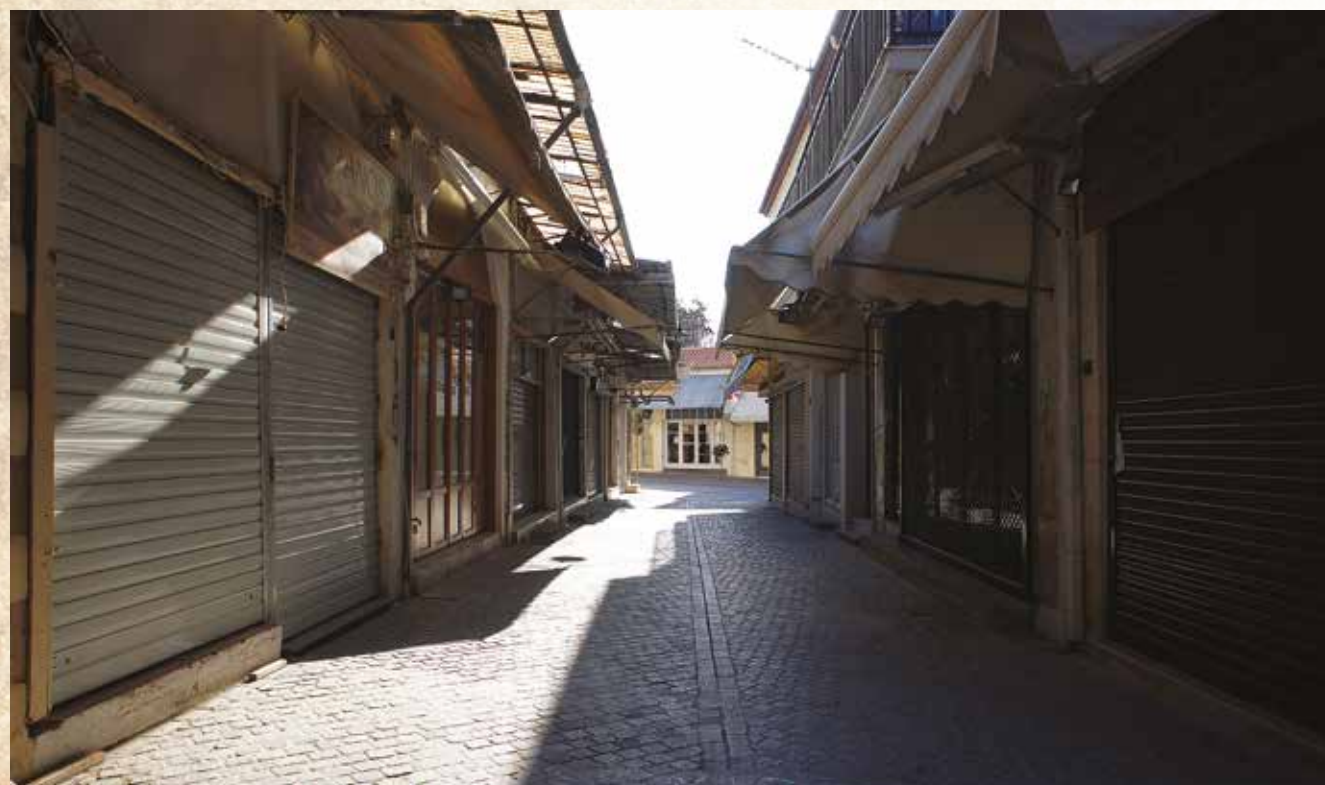
Η απόκοσμη ομορφιά της Αθήνας στην εποχή του κορονοϊού αναδείχθηκε με τις φωτογραφίες του Κωστή Σπύρου, οι οποίες θα μας θυμίζουν και στο μέλλον την πρωτοφανή κατάσταση που βιώσαμε όλοι μας. Μείναμε σπίτι σε μια προσπάθεια να αφήσουμε έξω τον κορονοϊό και μέχρι στιγμής φαίνεται ότι οι κόποι μας στέφθηκαν από επιτυχία, αφού η πανδημία συγκρατήθηκε στη χώρα μας σε διαχειρίσιμα επίπεδα και το δημόσιο σύστημα υγείας άντεξε.

Ακόμη δεν είναι ώρα για απολογισμό, όμως οι πρώτοι δύο μήνες μάχης κατά της πανδημίας έδειξαν ότι με σοβαρή προσπάθεια μπορούμε να αντεπεξέλθουμε στις δύσκολες περιστάσεις. Η Αθήνα «ερήμωσε», οι Αθηναίοι οχυρώθηκαν στα σπίτια τους, οι φωτογραφίες του Κωστή Σπύρου το αποδίδουν αυτό καθαρά, και τώρα το μεγάλο στοίχημα είναι οι δρόμοι να ξαναγεμίσουν με υγιείς ανθρώπους που θα μετακινούνται για τις δουλειές τους και τις υποχρεώσεις που θα παράγουν αξία. Τώρα οι δρόμοι ας γίνουν και πάλι δρόμοι ανάπτυξης, και σε αυτή την ανάπτυξη και ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης να βάλει μία πιο έντονη σφραγίδα.





Στα Χανιά, όπως και την υπόλοιπη Ελλάδα, η κίνηση μηδενική.
Οι Χανιώτες «μένουν σπίτι» και σχεδιάζουν την επόμενη ημέρα με καρτερικότητα.
Η ομορφιά της πόλης εγγύηση για ακόμη πιο χαρούμενες ημέρες.



ΟΙ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΤΗΣ ΕΛΠΙΔΑΣ Ε. ΣΠΥΡΟΥ



Σύμβολο αντίστασης και νίκης ο στρατηγός Μιλτιάδης.
Το άγαλμα του Μιλτιάδη στον Μαραθώνα, χορηγία
της οικογένειας Σπύρου πριν από 16 χρόνια περίπου,
παραμένει εκεί για να μας διδάξει ότι με αγώνα,
ψυχραιμία, υπομονή και διορατικότητα μπορούμε
να εξέλθουμε νικητές. Φίλοι ασφαλιστές, και σε αυτή
τη μάχη θα βγείτε νικητές...

Η ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ- ΠΟΙΟ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΚΟΡΟΝΟΪΟ



Επιμέλεια:
Λάμπρος
Καραγεώργος

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σε μία προσπάθεια να διερευνήσει την επόμενη ημέρα στη χώρα μας μετά την πανδημία του κορονοϊού συγκέντρωσε και παρουσιάζει αρθρογραφία που αφορά στην υγεία, στην ασφάλιση αλλά και την πολιτική μετά τον κορονοϊό.

Στις αμέσως επόμενες σελίδες καταθέτουν τις απόψεις τους σχετικά με το ζήτημα «Η νέα εποχή της ελληνικής οικονομίας μετά το τέλος της πανδημίας-Ποιο το μέλλον της ασφάλισης μετά τον κορονοϊό» τα μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Πάνος Δημητρίου, Χριστόφορος Σαρδελής, Γιάννης Καντώρος, Δημήτρης Ζορμπάς, ο καθηγητής Οικονομικών της Υγείας κ. Γιάννης Κυριόπουλος, ο αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης ΤΕΑ κ. Βαγγέλης Θωμόπουλος, ο διευθύνων σύμβουλος της Solutions 4U Insurance Agents & Consultants Ltd κ. Γιάννης Βιολάρης και ο πολιτικός συντάκτης Σπύρος Καπράλος.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά προσαρμόστηκε άμεσα στις απαιτήσεις που δημιούργησε η πανδημία και σχεδιάζει ήδη την επόμενη ημέρα με την πεποίθηση ότι θα κερδίσει και αυτή τη μάχη και θα βάλει πιο έντονη τη σφραγίδα της στη νέα αναπτυξιακή πορεία της χώρας την επόμενη ημέρα.

Ποια μαθήματα πήραμε, ποιες οι προκλήσεις ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΚΟΡΟΝΟΪΟ



Του
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ*
Προέδρου & Διευθύνοντος Συμβούλου Eurolife ERB

Η πραγματικότητα του Covid-19 έχει αλλάξει ριζικά τη ζωή και την καθημερινότητά μας, τόσο την προσωπική όσο και την επαγγελματική. Κληθήκαμε πολύ γρήγορα να ανταποκριθούμε όλοι μας, ομαδικά και ατομικά, σε μια νέα συνθήκη, με μεγάλη αβεβαιότητα για την επόμενη ημέρα. Καθώς βρισκόμαστε σε μια περίοδο επανεκκίνησης, έστω και σταδιακής, οι καταστάσεις που μας απασχολούν είναι δύο: αφενός η πορεία του ιού και πώς αυτή θα επηρεάζει στο εξής την καθημερινότητά μας, αφετέρου η συνέχιση της επαγγελματικής και οικονομικής ζωής στη χώρα. Η ελληνική κυβέρνηση και οι Έλληνες έχουμε καταφέρει σημαντικό έργο μέχρι αυτή τη στιγμή, ωστόσο η οικονομία μας έχει δεχθεί ένα ισχυρό πλήγμα - και, μάλιστα, σε μια περίοδο που είχε αρχίσει να δείχνει σημάδια ανάκαμψης από την κρίση των προηγούμενων ετών.

Σύμφωνα με το ακραίο σενάριο και ανάλογα με το πώς θα εξελιχθεί ο ιός στην Ελλάδα, η Τράπεζα της Ελλάδος εκτιμά ότι στην οικονομία μας αναμένεται να δούμε ύφεση του ΑΕΠ της τάξης του 9%. Προκειμένου να αξιολογήσουμε συνολικά την κατάσταση, χρειάζεται να συνυπολογίσουμε τρεις βασικές παραμέτρους:

1. Η πρώτη είναι το σχήμα ανάκαμψης της χώρας, το οποίο αναμένεται να είναι σταδιακό. Ένας τέτοιος πιο αργός ρυθμός ανάπτυξης θα επηρεάσει ψυχολογικά τον κόσμο και θα έχει επιπτώσεις όχι μόνο στην καταναλωτική του συμπεριφορά, αλλά και στην αγοραστική του δύναμη.

2. Η δεύτερη αφορά τα δημοσιονομικά και νομισματικά μέτρα τόνωσης, τα οποία είναι πέρα από κάθε προηγούμενο στην οικονομική ιστορία και, εν τέλει, είναι αντισταθμιστικά και πληθωριστικά.

3. Η τρίτη είναι ο ίδιος ο ιός και η αβεβαιότητα για την εποχικότητά του, το φάρμακο και το εμβόλιο για την καταπολέμησή του.

Φυσικά, η εξέλιξη επηρεάζεται και από άλλους παράγοντες, όπως η ανεργία, η οποία έχει ασύμμετρη επίδραση στους διαφορετικούς κλάδους. Το πιο αντιπροσωπευτικό παράδειγμα είναι η τουριστική βιομηχανία της χώρας, η οποία έχει να αντιμετωπίσει άνευ προηγούμενου αβεβαιότητα.



Μέσα σε αυτό το περιβάλλον τοποθετείται και ο ασφαλιστικός κλάδος. Οι μέχρι τώρα ενδείξεις είναι ενθαρρυντικές και η εκτίμησή μας είναι ότι η ψυχολογία του κόσμου απέναντι στην ασφάλιση θα είναι θετική. Αναμένουμε ότι θα υπάρξει σταδιακά μεγαλύτερη ζήτηση για ασφάλειες, τουλάχιστον σε συγκεκριμένες κατηγορίες, όπως οι ασφάλειες ζωής και υγείας, αλλά και επιμέρους προϊόντα, όπως διακοπή εργασιών ή ταξιδιωτική ασφάλιση.

Με τις συνθήκες που δημιούργησε ο Covid-19, πολλές επιχειρήσεις στράφηκαν σε νέα μοντέλα λειτουργίας, όπως η εργασία από το σπίτι για μεγάλο ποσοστό του ανθρώπινου δυναμικού τους. Με αυτό το δεδομένο, καθώς τα μοντέλα αυτά θα απασχολήσουν την καθημερινότητά μας για μεγάλο διάστημα, εκτιμώ ότι θα δούμε αύξηση σε προϊόντα ασφάλισης που αφορούν τη λειτουργία των επιχειρήσεων, όπως π.χ. τα cyber products για προστασία από διαδικτυακές απειλές και κυβερνο-επιθέσεις.

Αντίστοιχα, θα υπάρξουν κατηγορίες, στις οποίες ο ρυθμός ανάπτυξης ενδέχεται να είναι σημαντικά μικρότερος, όπως τα αποταμιευτικά προϊόντα και άλλες αντίστοιχες προτάσεις. Επίσης, υπάρχει προβληματισμός και στην κατηγορία του αυτοκινήτου, όπου στη χώρα μας τα ανασφάλιστα οχήματα έχουν αυξηθεί κατά περίπου 130.000 από την αρχή του χρόνου, καθώς οι ιδιοκτήτες διακόπτουν τα συμβόλαιά τους. Ένα ακόμα στοιχείο που μας απασχολεί ιδιαίτερα και συζητιέται πολύ είναι ότι αναμένουμε αύξηση

στα περιστατικά απάτης που σχετίζονται με το κόστος για την κάλυψη ζημιών. Η νέα κανονικότητα επιφέρει πολλές προκλήσεις για τον ασφαλιστικό κλάδο και οφείλουμε να είμαστε ιδιαίτερα επιφυλακτικοί και προσεκτικοί.

Φυσικά, όπως είναι αναμενόμενο, αλλαγές θα υπάρξουν και σε ό,τι αφορά νέες εργασίες και συμβόλαια. Σε κάποιες κατηγορίες θα έχουμε αύξηση, ωστόσο αυτό δεν σημαίνει ότι η ζήτηση θα κινείται στα επίπεδα της προ Covid-19 εποχής. Από τη στιγμή που θα είναι αισθητά μειωμένη, θα υπάρχει ανταγωνισμός για λιγότερα νέα συμβόλαια, ενώ ο καταναλωτής θα μπορεί να κάνει σύγκριση σε ένα μεγαλύτερο εύρος τιμών, αναζητώντας περισσότερη αξία για την επένδυσή του.

Η κατάσταση αυτή επηρεάζει σημαντικά το έργο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και ο ρόλος τους αναμένεται να αλλάξει. Ένα από τα μαθήματα που πήραμε κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου είναι ότι με τη χρήση ψηφιακών εργαλείων είμαστε σε θέση, ως κλάδος, να συνεχίσουμε απρόσκοπτα να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας.

Σε αυτή τη νέα συνθήκη θα δούμε τις online δυνατότητες να αποκτήσουν όλο και μεγαλύτερη θέση στην επαγγελματική μας καθημερινότητα, διευκολύνοντας τον τρόπο που δουλεύουμε, αλλά και την επικοινωνία και τις συναλλαγές με τους ασφαλισμένους μας. Αυτό είναι κάτι που αφορά και τους διαμεσολαβούντες. Εκείνοι που



έχουν υιοθετήσει ψηφιακές λύσεις θα μπορούν πολύ πιο άμεσα κι ευέλικτα να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους, το οποίο μεταφράζεται σε κέρδος για τους ίδιους. Στον αντίποδα, εκείνοι που δεν θα μπορέσουν να κινηθούν τόσο γρήγορα και δεν θα είναι σε θέση να προλάβουν τις εξελίξεις της αγοράς και τις απαιτήσεις του κοινού.

Είναι πολλές οι προκλήσεις που έχουμε απέναντί μας, ωστόσο, όπως ισχύει για κάθε δύσκολη κατάσταση, υπάρχει μια τεράστια ευκαιρία για τον ασφαλιστικό κλάδο αυτή τη στιγμή. Είναι στο χέρι μας να την αξιοποιήσουμε όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά. Ας κρατήσουμε τα μαθήματα παραγωγικότητας που πήραμε και τις σύγχρονες λύσεις που όλοι υιοθετήσαμε. Οι ασφαλισμένοι

χρησιμοποιούν όλο και περισσότερο τα ψηφιακά εργαλεία και τις online πρακτικές - το ίδιο θα χρειαστεί να κάνουμε και όλοι εμείς, ώστε να συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα τους και να τους προσφέρουμε προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται με συνέπεια σε πραγματικές τους ανάγκες.

Ως κλάδος, ο στόχος μας είναι να είμαστε όσο το δυνατόν καλύτερα προετοιμασμένοι για την επόμενη ημέρα. Οι προκλήσεις είναι απέναντί μας, αλλά όλοι μαζί, μπορούμε να προσπεράσουμε τη δύσκολη αυτή συγκυρία και να δημιουργήσουμε μια νέα συνθήκη για την ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας, πιο κοντά στον καταναλωτή, με προϊόντα ανταγωνιστικά, αλλά και προσαρμοσμένα στις ανάγκες του.

ΝΑΙ

* Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είναι πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος Eurolife ERB. Παράλληλα, είναι μέλος του Advisory Board της A.M. Nomikos Transworld Maritime Agencies S.A καθώς και μέλος του Wharton Executive Board for Europe, Middle East and Africa.

Έχει διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της S&B Minerals Holdings S.A.R.L. και πρόεδρος της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρείας όπως επίσης και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και του Διοικητικού Συμβουλίου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Ο κ. Σαρρηγεωργίου είναι πτυχιούχος MBA Finance του Wharton School of the University of Pennsylvania και κάτοχος MSc και BSc Πολιτικού Μηχανικού Columbia University. Στο παρελθόν έχει εργαστεί σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους στην Ελλάδα και στις ΗΠΑ.

Μια ασφαλιστική,
ασφαλίζει
τις στιγμές
που γεννιούνται
τα θέλω σου



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

Eurolife ERB. Τι έχει αξία για σένα;

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

A FAIRFAX Company

Το μέλλον του ασφαλιστή είναι συνδεδεμένο με τον ψηφιακό μετασχηματισμό

GENERALI



Του ΠΑΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ*
Διευθύνωντος Συμβούλου Generali

Είναι προφανές ότι μετά την εμφάνιση της πανδημίας, ο κόσμος δεν είναι πια ίδιος. Η υγειονομική κρίση προκάλεσε αλυσιδωτές αντιδράσεις, επηρέασε την παγκόσμια οικονομία -το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο κάνει λόγο για μείωση τουλάχιστον 3% στην παγκόσμια οικονομία-, αναμένεται να επιφέρει συνέπειες στην πραγματική οικονομία των χωρών -για την Ελλάδα τα σενάρια ύφεσης κυμαίνονται από 3% έως 10%- και ανάγκασε τους policy makers να λάβουν από κοινού μέτρα -οι ηγέτες της Ε.Ε. ενέκριναν πακέτο στήριξης και νέο ταμείο ασφάλισης ανεργίας και η ΕΚΤ βρίσκεται και πάλι στην πρώτη γραμμή για τη χαλάρωση των ανησυχιών της αγοράς σχετικά με την αύξηση των επιπέδων δημόσιου χρέους, ιδίως στη Νότια Ευρώπη.

Αν και φαίνεται για άλλη μια φορά να μαθαίνουμε το μάθημα με τον δύσκολο τρόπο, η πανδημία ανέδειξε ότι αποτελούμε όλοι μέρος ενός παγκόσμιου οικοσυστήματος, με αλληλεξαρτήσεις και αλληλεπιδράσεις. Στο πλαίσιο αυτό, οι οργανισμοί ως μέλη αυτού του κοινωνικο-οικονομικού οικοσυστήματος οφείλουν να επανεξετάζουν συνεχώς τη λειτουργία τους και να αξιολογήσουν το κατά πόσον αυτή είναι προσανατολισμένη στην αειφόρο ανάπτυξη και στην επίτευξη μακροχρόνιας βιωσιμότητας, έναντι απλώς του κέρδους (economics vs sustainable finance). Σε ό,τι αφορά συγκεκριμένα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τα βήματα της επόμενης μέρας, θα έλεγα ότι ξεχωρίζουν τρεις πυλώνες δράσης:

Εταιρική Διακυβέρνηση & αναδιάρθρωση δυνάμεων: Πέρα από τις κανονιστικές τους υποχρεώσεις, οι εταιρείες, μικρές και μεγάλες, θα αναγκαστούν να εφαρμόσουν νέα μοντέλα risk management και επιχειρηματικής συνέχισης εργασιών. Επίσης, τα προληπτικά μέτρα κατά του κορονοϊού θα πρέπει να επεκταθούν σε όλες τις ροές και τις βαθμίδες των εργασιών. Πολλές εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου θα αναγκαστούν να επανασχεδιάσουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο και τον τρόπο λειτουργίας τους, να θέσουν νέους στόχους και να ανακατανείμουν τους πόρους τους. Η λογική της βιωσιμότητας και των μοντέλων που λαμβάνουν υπόψη τους ευρύτερους παράγοντες μέσα στο περιβάλλον που λειτουργούν, κερδίζει έδαφος και επιβεβαιώνεται μέσα στη συγκυρία του κορονοϊού, αφού επιτρέπει τους οργανισμούς να προλαμβάνουν κινδύνους.

Προσαρμογή στις νέες καταναλωτικές απαιτήσεις: Ακόμη κι αν λάβουμε υπόψη τα πιο αισιόδοξα σενάρια, οι συνέπειες του κορονοϊού και του lockdown θα επηρεάσουν σημαντικά την πραγματική οικονομία και τον επιβαρυνόμενο προϋπολογισμό του ελληνικού νοικοκυριού. Ο OECD υπολογίζει ότι για κάθε εβδομάδα lockdown οι οικονομίες χάνουν έως και 2 μονάδες του ΑΕΠ. Οι καταναλωτές αναμένεται να υιοθετήσουν πιο επιφυλακτική καταναλωτική συμπεριφορά. Αντίστοιχα και οι οργανισμοί θα αναγκαστούν να υιοθετήσουν διαφορετική εμπορική πολιτική. Η απαίτηση για «ελαφρύτερα», πιο modular και πιο value for money προϊόντα και υπηρεσίες που θα απαντούν στις αυξημένες ανάγκες ολιστικά θα αναδειχθεί τώρα ακόμη περισσότερο. Για να επιτευχθεί αυτό, ένα νέο μοντέλο που θα βασίζεται στη φιλοσοφία οικοσυστήματος διασυνδεδεμένων υπηρεσιών και ευέλικτων λύσεων είναι η απάντηση για να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακας και να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες των καταναλωτών. Οι εταιρείες που έχουν κάνει ήδη βήματα προς αυτήν την κατεύθυνση θα κόψουν πρώτες το νήμα της ανάπτυξης την επόμενη μέρα.

Ψηφιακός μετασχηματισμός: Οι επιχειρήσεις εκείνες που το προηγούμενο διάστημα είχαν επενδύσει στον ψηφιακό τους μετασχηματισμό μπόρεσαν και συνέχισαν απρόσκοπτα τη λειτουργία τους, αυτή τη δύσκολη περίοδο, «από το σπίτι» και η επάνοδός τους θα είναι ομαλότερη. Στην Generali, έχοντας επενδύσει τα τελευταία χρόνια σε μια σειρά ψηφιακών εργαλείων και υπηρεσιών, μπορέσαμε να διασφαλίσουμε ότι η εξυπηρέτηση πε-

λατών και συνεργατών παρέμεινε στα ίδια, πάντα υψηλά επίπεδα.

Αξιολογώντας τη δραστηριότητά μας όλη αυτή την περίοδο, δεν μπορεί παρά να είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι για τα αποτελέσματά μας. Τόσο ο Μάρτιος όσο και ο Απρίλιος έκλεισαν με θετικό ρυθμό αύξησης στην παραγωγή ασφαλίσεων. Καταγράφουμε αυτή τη δραστηριότητα για να γίνει πλήρης συνείδηση ότι η ψηφιακή τεχνολογία προσφέρει νέες δυνατότητες σε επιχειρήσεις και ιδιώτες και αλλάζει τα μοντέλα εργασίας.

Η εξ αποστάσεως εργασία των ημερών επιβεβαιώνει αυτό που τονίζαμε τα τελευταία χρόνια στην Generali, ότι η ψηφιακή τεχνολογία θα αποτελέσει το μέσο ενίσχυσης και απελευθέρωσης της δυναμικής των επιχειρήσεων και των ανθρώπων. Επιπλέον, θα αποτελέσει το μέσο προσέγγισης της επόμενης, νεότερης γενιάς πελατών, οι οποίοι υιοθετούν στην καθημερινότητά τους όλες τις τάσεις στον τομέα αυτόν και αναζητούν ως αυτονότητες τις ψηφιακές λύσεις. Αν λοιπόν κάτι μας δίδαξε η πανδημία του κορονοϊού, είναι ότι η τεχνολογία ήρθε για να μείνει. Αυτήν την περίοδο έδειξε πόσο μπορεί να αλλάξει τον τρόπο που ζούμε, τον τρόπο που εργαζόμαστε και τον τρόπο που μπορούμε σε κάθε συνθήκη να μένουμε συνδεδεμένοι.

Προφανώς ο άνθρωπος δεν μπορεί να αρκестεί αποκλειστικά στην ψηφιακή επικοινωνία. Η φυσική παρουσία παραμένει αναγκαία-στατη. Όμως, μια σειρά διαδικασίες μπορούν να γίνονται τώρα ευκολότερα, πληρέστερα και με μεγαλύτερη διαφάνεια. Αυτή τη νέα πραγματικότητα θα πρέπει να συνειδητοποιήσει και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και να βάλει την ψηφιακή τεχνολογία στην καθημερινή του πρακτική, στην επαφή του με τον πελάτη. Η Generali παραμένει σταθερά δίπλα του σε αυτή την προσπάθεια.

Τέλος, να σημειώσω ότι οι συνέπειες της πανδημίας στην ελληνική οικονομία επαναφέρουν στο προσκήνιο για ακόμη μια φορά τις δυνατότητες που προκύπτουν από την ύπαρξη συνεργειών δημόσιου και ιδιωτικού τομέα -οι οποίες παραμένουν ακόμη ελλείψεις. Το οικονομικό αποτύπωμα του ασφαλιστικού κλάδου στην ελληνική οικονομία, όπως ανέδειξε η τελευταία έρευνα του IOBE, είναι σημαντικά υπολογίσιμο. Τα νούμερα μιλάνε συχνά από μόνα τους. Η παρούσα συγκυρία ωστόσο, όπως και κάθε περιβαλλοντική πρόκληση, ίσως μας βοηθήσει να τα ερμηνεύσουμε με όρους που θα μεταφράζονται σε όφελος για την πραγματική οικονομία και τη χάραξη αντίστοιχων πολιτικών που χρόνια τώρα μένουν στο τραπέζι.

ΝΑΙ

* Ο Πάνος Δημητρίου αποφοίτησε τον Μάρτιο του 1990 από το Πανεπιστήμιο Αθηνών, Σχολή Θετικών Επιστημών, Τμήμα Μαθηματικού. Τον Σεπτέμβριο του 1991, ολοκλήρωσε τις εξετάσεις της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών οι οποίες υπόκεινται στο υπουργείο Εμπορίου. Τον Οκτώβριο του 1995, απέκτησε την Άδεια Αναλογιστή από το υπουργείο Εμπορίου. Τον Μάρτιο του 1995, απέκτησε τον τίτλο A.S.A. (Associate of the Society of Actuarial) μετά την ολοκλήρωση των αντίστοιχων εξετάσεων στο Society of Actuarial. Εκτός από τις σπουδές του, παρακολούθησε Σεμινάρια όπως «Δειγματοληψία και Στατιστικός Έλεγχος Ποιότητας» ενώ στην Αγγλία παρακολούθησε σεμινάριο με θέμα «International Life Training Course».

Η επαγγελματική του σταδιοδρομία ξεκίνησε το 1992 στην International Life. Το 1996 μεταπήδησε στην ασφαλιστική εταιρεία Zurich, ως διευθυντής Αναλογιστικού Τμήματος. Το 1998, ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Αναλογιστικού Τμήματος και Μηχανογράφησης της Generali. Στη συνέχεια, από τον Απρίλιο του 2000 κατείχε τη θέση του αναπληρωτή γενικού διευθυντή Ατομικών Ασφαλίσεων της Generali ενώ από τον Φεβρουάριο του 2001 τη θέση του γενικού διευθυντή.

Σήμερα, κατέχει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου Generali, θέση που κατέλαβε από τον Οκτώβριο του 2002.

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ της ασφαλιστικής αγοράς ΜΕΤΑ ΤΟΝ COVID-19

EONIKH
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Του
ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ ΣΑΡΔΕΛΗ*
Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου
της Εθνικής Ασφαλιστικής

Μέσα σε λιγότερο από ένα τρίμηνο ο κόσμος κυριολεκτικά αναγκάστηκε να αλλάξει ρότα. Τίποτα δεν θυμίζει την «προ Covid-19» περίοδο, ενώ πλέον καλούμαστε να σχεδιάσουμε τα επόμενα βήματά μας για τη «μετά Covid-19» εποχή. Μέχρι τώρα στη χώρα μας, και όχι μόνο, η πανδημία έγινε αισθητή κυρίως από υγειονομικής απόψεως και αντιμετωπίστηκε με πρωτοφανή, για τα ελληνικά δεδομένα, επιτυχία, αναβαθμίζοντας μάλιστα το προφίλ της χώρας διεθνώς. Ακόμα όμως και αν δοθεί οριστικό τέρμα στην ιατρική αντιμετώπιση του φαινομένου, γνωρίζουμε ότι ο ιός δεν μόλυνε μόνο ανθρώπους αλλά και τις οικονομίες, κάτι που θα γίνει ιδιαίτερα αισθητό τους προσεχείς μήνες. Το σίγουρο είναι ότι η «νόσος» έχει κάνει μεταστάσεις σε όλον τον κοινωνικό ιστό. Από αυτήν την άποψη, είμαστε μόνο στο τέλος της αρχής και θα ήταν άστοχο να κάνουμε βεβαιασμένες προβλέψεις για το μέλλον.

Για την ασφαλιστική αγορά γενικώς, αυτό που πρέπει να κρατήσουμε είναι ότι η μέχρι στιγμής επιτυχής αντιμετώπιση της λαίλαπας που ονομάζεται Covid-19 οφείλεται στο ότι η κυβέρνηση είχε τη σύνεση να αναθέσει τη διαχείριση του προβλήματος στους ειδικούς. Αν αυτό δεν ήταν κάτι παροδικό, θα πρέπει να αισιοδοξούμε ότι και άλλοι ειδικοί θα πάρουν τη σκυτάλη για να σχεδιάσουν με ορθολογικό τρόπο την αντιμετώπιση σειράς καταστροφικών κινδύνων, οι οποίοι είναι υπαρκτοί και αφορούν σε μεγάλο βαθμό την ασφαλιστική αγορά. Η κλιματική αλλαγή, παραδείγματος χάριν, συνοδεύεται από πλημμύρες και πυρκαγιές όλο και πιο συχνά και με όλο και μεγαλύτερη ένταση, κάτι που, άλλωστε, έχουμε βιώσει με τραγικό τρόπο. Ζούμε επίσης σε μια ιδιαίτερα σεισμογενή περιοχή, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για το ενδεχόμενο μιας εκτεταμένης καταστροφής. Οι ειδικοί λοιπόν διατείνονται ότι αυτοί οι κίνδυνοι είναι υπαρκτοί. Η πικρή αλήθεια είναι πως κάποια γεγονότα δεν μπορούμε να τα αποφύγουμε. Σε μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία, μια επιδημία μπορεί γρήγορα να μετατραπεί σε πανδημία. Η υπερθέρμανση του πλανήτη αυξάνει την πιθανότητα για μεγάλες φυσικές καταστροφές που αφανίζουν όλο και συχνότερα ζωές και περιουσίες. Αυτό που επιβάλλε-

ται να κάνουμε είναι να ακούσουμε τους ειδικούς και να σχεδιάσουμε το πώς θα αμβλύνουμε τις συνέπειες. Το τονίζω ιδιαίτερα αυτό, γιατί ενώ μας τριγυρίζουν όλοι αυτοί οι ενδεχόμενοι κίνδυνοι, εξακολουθούμε να είμαστε ο πιο υποασφαλισμένος πληθυσμός του αναπτυσσόμενου κόσμου. Δίνουμε την εντύπωση, δηλαδή, ότι επιλέγουμε να αγνοούμε τους κινδύνους. Επομένως, εύχομαι να βρούμε τουλάχιστον σοφότεροι από τη δοκιμασία του κορονοϊού. Αυτό θα αρκούσε για να είναι κανείς αισιόδοξος για το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, παρά τις δυσοίωνες προβλέψεις των επόμενων μηνών για την οικονομία. Διακινείται με πολύ επιπόλαιο τρόπο η άποψη ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης «προστατεύτηκε» από τις συνέπειες του κορονοϊού. Όντως, στο δίμηνο που πέρασε, οι ζημιές του κλάδου Αυτοκινήτου μειώθηκαν, όπως και οι αποζημιώσεις του κλάδου Υγείας, γιατί αναβλήθηκαν π.χ. οι προγραμματισμένες χειρουργικές επεμβάσεις. Οι ιδιαίτερες όμως συνθήκες του διμήνου δεν αλλάζουν την τάση: πιστεύω ότι, το αμέσως προσεχές διάστημα, η εικόνα θα αλλάξει επί τα χείρω. Σε επόμενη φάση, οι περισσότεροι άνθρωποι θα αποφεύγουν τα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς και, εξ αυτού του λόγου, η κυκλοφορία αυτοκινήτων θα είναι μεγαλύτερη από την προ Covid-19 κα-



τάσταση. Άρα, θα πρέπει να αναμένεται αύξηση της συχνότητας των τροχαίων ατυχημάτων. Επίσης, για την προστασία του υγειονομικού προσωπικού, κάθε εισαγωγή θα συνοδεύεται με τεστ ταχείας διάγνωσης κορονοϊού. Ήδη έχει εκδοθεί η σχετική εγκύκλιος για τις χειρουργικές επεμβάσεις από το αρμόδιο υπουργείο. Άρα αναμένεται να αυξηθούν και τα κόστη του κάθε περιστατικού. Κανείς δεν μπορεί να αμφισβητήσει ότι το κράτος ανέλαβε το οικονομικό βάρος και την ευθύνη για τη διαχείριση της πανδημίας. Ορθώς, κατά τη γνώμη μου. Κανείς όμως δεν ισχυρίζεται ότι η ιδιωτική ασφάλιση υγείας είχε σχεδιαστεί για την αντιμετώπιση πανδημίας. Ο ασφαλισμένος έχει πληρώσει για συγκεκριμένες καλύψεις, τις οποίες εξακολουθεί να απολαμβάνει. Ταυτόχρονα, τα περισσότερα προβλήματα των δημόσιων νοσοκομείων, όπως έχει καταδειχθεί από σειρά μελετών, εξακολουθούν να υπάρχουν. Η επιτυχημένη διαχείριση για την αντιμετώπιση του Covid-19 δεν πρέπει να χρησιμοποιηθεί σαν βιτρίνα για την απόκρυψη των χρόνιων προβλημάτων και ελλείψεων των δημόσιων υποδομών. Από αυτήν την άποψη, θα ήταν τουλάχιστον ατυχές να ξανανοίξει μια ανούσια και

στείρα αντιπαράθεση μεταξύ οπαδών του δημόσιου και οπαδών του ιδιωτικού τομέα στον κλάδο της Υγείας. Υπάρχει χώρος και ρόλος και για τους δύο, αρκεί να υπάρξει συνολικός σχεδιασμός που θα αξιοποιεί τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του καθενός. Το 2020 θα είναι χρονιά βαθιάς ύφεσης, ιδιαίτερα για την Ελλάδα λόγω του μεγάλου ειδικού βάρους του τουρισμού και της ναυτιλίας. Κανείς δεν γνωρίζει το τέλος αυτής της περιπέτειας, ακριβώς γιατί συναρτάται με τις αβεβαιότητες -σε διεθνές επίπεδο- γύρω από την καταπολέμηση της πανδημίας. Πολλοί μιλούν για δεύτερο κύμα το φθινόπωρο, ενώ οποιεσδήποτε «προβλέψεις» για αποτελεσματική αντιμετώπιση του ιού με φάρμακα ή εμβόλια θεωρούνται πρόωρες. Αυτό που πρέπει να συγκρατήσουμε είναι ότι ο Covid-19 δεν αποτελεί τον μοναδικό καταστροφικό κίνδυνο που μας τριγυρίζει. Η δραματικότητα όμως της κατάστασης θα πρέπει να μας παρακινήσει ώστε να ξεκινήσουμε επιτέλους έναν δομημένο διάλογο για την ορθολογική αντιμετώπιση του συνόλου των υπαρκτών κινδύνων. Αν συμβεί αυτό, το όφελος για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και το κοινωνικό σύνολο θα είναι μόνιμο.

ΝΑΙ

* Ο Χριστόφορος Σαρδελής είναι μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 2010 και πρόεδρος από το 2014. Είναι κάτοχος διδακτορικού στα οικονομικά από το Πανεπιστήμιο Στοκχόλμης, όπου και δίδασκε για μια δεκαετία. Στη συνέχεια μεταπήδησε στην Κεντρική Τράπεζα της Σουηδίας (Riksbanken), αρχικά ως επικεφαλής του Τμήματος Μελετών και μετέπειτα ως ειδικός σύμβουλος νομισματικής πολιτικής. Μεταξύ 1992 και 1994 υπηρέτησε ως σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για θέματα νομισματικής ολοκλήρωσης, προετοιμάζοντας συγχρόνως και την ένταξη της Σουηδίας στην Ε.Ε.. Παράλληλα, εκπροσωπούσε την κεντρική τράπεζα της Σουηδίας σε διεθνείς επιτροπές υψηλής πολιτικής, όπως η Νομισματική Επιτροπή της Ε.Ε. και η Επιτροπή Οικονομικής Πολιτικής του ΟΟΣΑ. Τα τελευταία χρόνια κατείχε επιτελικές θέσεις σε διάφορες επενδυτικές τράπεζες (Handelsbanken, Bank of America και Banca IMI). Μεταξύ 1999 και 2004 ήταν γενικός διευθυντής του Οργανισμού Διαχείρισης Δημοσίου Χρέους. Κάτοχος της υψηλότερης δυνατής βαθμίδας (Δ) πιστοποιημένης επαγγελματικής επάρκειας για θέματα κεφαλαιαγορών.

Από την κρίση της πανδημίας μπορούμε να βγούμε πιο έτοιμοι για το μέλλον

 **INTERAMERICAN**



Του **ΓΙΑΝΝΗ ΚΑΝΤΩΡΟΥ***
Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERAMERICAN

Η υγειονομική κρίση σε παγκόσμια κλίμακα, ως μια πρωτοφανής κρίση αλυσιδωτών συνεπειών για την οικονομική και την κοινωνική ζωή -δηλαδή με χαρακτηριστικά συστημικότητας-, αναγνωρίζεται από όλους ως μια τομή στο χρόνο. Είναι γενική η παραδοχή ότι θα μιλάμε, πλέον, για το «πριν» και το «μετά» την πανδημία. Ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται μέσα στον πυρήνα της διαχείρισης των κινδύνων και τη μεγάλη δοκιμασία αντοχής των συστημάτων υγείας, που εκπορεύονται από το φαινόμενο της πανδημίας, η οποία αντανακλά απορρυθμιστικά στις αγορές και την παγκόσμια οικονομία, στην εργασία και την ισορροπία στην κοινωνία.

Ας μη θεωρηθεί εκ μέρους μου παραδοξολογία η εκτίμηση πως για να πολεμήσουμε τον μεγάλο εχθρό, που είναι κοινός και δεν κάνει διακρίσεις, έχουμε μια θετική αφετηρία για την αντιμετώπισή του. Η αφετηρία αυτή, δηλαδή το ότι όλοι είμαστε αντιμέτωποι με την ίδια κατάσταση και, επομένως, έχουμε έναν σοβαρό λόγο να ενώσουμε δυνάμεις, μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά δυναμική και αποτελεσματική στη συνέχεια. Δεν είναι ένα ζήτημα κάποιας τοπικής πολεμικής ανάφλεξης στη βάση γεωπολιτικών ή άλλων διεκδικήσεων με επιμέρους συμμάχους και αντιθέσεις. Ο εχθρός είναι ίδιος για όλους. Υπάρχει όμως ταυτόχρονα και το αρνητικό στοιχείο: δεν έχουμε προηγούμενο ανάλογης εμπειρίας για να ακολουθήσουμε μια δοκιμασμένη στρατηγική διαχείρισης και αντιμετώπισης της κρίσης. Αυτή η πραγματικότητα χαρακτηρίζει και την ασφαλιστική αγορά, αναφορικά με την επιχειρησιακή συνέχεια που εξαρτάται από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, η οποία επηρεάζεται και επηρεάζεται από την κατάσταση στην οικονομία και την κοινωνία. Στη μεγάλη εικόνα των αλληλεπιδράσεων που παράγει μια τέτοια συστημική κρίση, ο επιχειρηματικός κόσμος και η ασφαλιστική αγορά είναι ένα μέρος της. Θα έλεγα σημαντικό, αν σκεφθεί κανείς πως οικονομικά οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ευρώπη είναι ένας από τους μεγαλύτερους επενδυτές, με πάνω από 10 τρισεκατομμύρια ευρώ υπό διαχείριση.

Αναφέρθηκα στο πρώτο μέλημα της ασφαλιστικής αγοράς, ήδη, που είναι η επιχειρησιακή συνέχεια, όπου διακρίνω δύο άξονες: αυτόν των λειτουργιών και τον επαγόμενο άξονα των παραγωγικών δραστηριοτήτων. Επαναλαμβάνω μια κοινότοπη βεβαιότητα, μέσα στην αβεβαιότητα του περιβάλλοντος που επιτείνεται σε μια ανάλογη κρίση. Η ασφαλιστική αγορά αναπτυξιακά κινείται κατά κανόνα στους ρυθμούς του ΑΕΠ, τοπικά και παγκόσμια. Ό,τι ισχύει, συνεπώς, για την επανεκκίνηση της οικονομίας και μιας νέας κανονικότητας ειδικότερα στην Ελλάδα, ισχύει και για την ασφαλιστική αγορά. Απαιτούνται πολιτικές και για τον ασφαλιστικό κλάδο, που θα δώσουν κατ' αρχάς σταθερότητα και στη συνέχεια μεσομακροπρόθεσμη προοπτική ανάπτυξης. Το να σταθεροποιήσουμε έναν βηματισμό είναι μια απαραίτητη προϋπόθεση για να περάσουμε στην προοπτική της ανάπτυξης - είναι μια κατάσταση όπως όταν κάποιος βγαίνει από το αναρρωτήριο μετά από μια μεγάλη ταλαιπωρία της υγείας του.

Θα πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν ότι θέματα που μας απασχολούσαν πριν από την επέλαση του κορονοϊού στη χώρα μας θα συνεχίσουν να μας απασχολούν σε μεγαλύτερη κλίμακα στο εξής. Η ατζέντα δεν αλλάζει θεματικά, αλλάζουν ενδεχομένως οι αναλογίες και οι προτεραιότητες, αλλάζει σχετικά και η παραμετροποίηση των παραγόντων που θα μας οδηγήσουν ξανά σε δρόμο με ορίζοντα. Το βέβαιο είναι ότι ζητήματα όπως η μικρή συμμετοχή της Ελ-



λάδος στη μεταποίηση και τη διεθνή εφοδιαστική αλυσίδα, σύμφωνα και με διαπιστώσεις του ΣΕΒ, εκθέτουν λιγότερο τη χώρα στον διεθνή οικονομικό κίνδυνο. Αντίθετα, το περιορισμένο άπλωμα των οικονομικών προσόδων της χώρας που εξαρτάται κυρίως από τον τουρισμό, ο μεγάλος όγκος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η υστέρηση στην ψηφιακή τεχνολογία, ακόμη και το δημογραφικό με την αύξηση του ηλικιακού μέσου όρου, ανοίγουν περισσότερο την πόρτα σε άλλους κινδύνους. Σε κάθε περίπτωση, οι προβλέψεις για την ύφεση στην Ελλάδα δεν θα αποκλίνουν σημαντικά από την προβλεπόμενη ύφεση για την Ευρωζώνη. Με αυτή την εκτίμηση, χρειάζεται και στην ασφαλιστική αγορά να δούμε ρεαλιστικά τους όρους επιχειρηματικής βιωσιμότητας. Είναι υπέρ μας η εντύπωση πως τα θετικά για την επανεκκίνηση της οικονομίας βαρύνουν περισσότερο από τα αρνητικά και ότι η επερχόμενη ύφεση δεν θα διαρκέσει πολύ. Είναι εντύπωση που ενισχύουν και οι αξιολογήσεις των διεθνών οίκων, οι οποίοι δίνουν ο ένας μετά τον άλλον σταθερές προοπτικές στην Ελλάδα.

Ποια είναι, λοιπόν, τα θέματα που έχουμε να αντιμετωπίσουμε για τη βιωσιμότητα της ασφαλιστικής αγοράς κατά την επόμενη ημέρα:

Πρώτον, η αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας και της καινοτομίας, που σε λειτουργικά και παραγωγικά ζητήματα μπορούν να μας στρώσουν μπροστά. Ήδη, σε λειτουργικό επίπεδο το μάθημα το παίρνουμε αυτή την περίοδο με τα μέτρα περιορισμού και την εξ αποστάσεως ψηφιακή λειτουργία. Όσες εταιρείες διατηρήσαμε σε υψηλό επίπεδο τη λειτουργικότητα, την επαρκή και αποτελεσματική υποστήριξη των άμεσα ενδιαφερομένων

-κυρίως των ασφαλισμένων και των συνεργατών μας- έχουμε ήδη ένα θετικό πρόσημο για τη βιωσιμότητα. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός για τις επιχειρήσεις που περνούν σταδιακά σε αυτόν συνδέεται άμεσα με τον τρόπο ζωής των νεότερων γενεών -από τους millennials και κάτω-, αλλά στοιχεία αναγκασίας προσαρμογής δείχνουν και οι μεγαλύτεροι, ιδιαίτερα αυτή την περίοδο. Επίσης, συνδέεται με τις αγοραστικές συνήθειες, το κόστος και κυρίως με τις ταχύτητες. Ζούμε εποχές πολύ πιο πυκνές στο χρόνο, που χαρακτηρίζονται από μεγάλες επιταχύνσεις. Όταν μια επιχείρηση δεν ακολουθεί τις ταχύτητες, μένει έξω από το κάδρο των εξελίξεων. Να επισημάνω εδώ ότι η αξιοποίηση της τεχνολογίας είναι ο μόνος δρόμος για μια ανταγωνιστικότητα όπου καταλύονται τα σύνορα του επιχειρείν και απαιτείται μια διαφορετική σχέση με τον πελάτη και μια διαφορετική επίδραση στη ζωή του. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που θα συνεχίσουν να βλέπουν τον πελάτη μόνο για την ασφαλιστική αίτηση και την αποζημίωση όταν χρειαστεί, δεν θα μπορέσουν να επιβιώσουν.

Δεύτερον, ο οργανωτικός μετασχηματισμός, καθώς χρειαζόμαστε περισσότερη ευελιξία και για τους λόγους που ανέφερα σχετικά με την τέταρτη βιομηχανική επανάσταση. Εκεί, άλλωστε, θα βρούμε και πολλές από τις απαντήσεις που θα χρειαστεί συνολικά ο επιχειρηματικός κόσμος αλλά και η ασφαλιστική αγορά για να δώσει διεξόδους στο μεγάλο ζήτημα του μέλλοντος, την εργασία. Οι δυνατότητες για απασχόληση με διεύρυνση του φάσματος της εργασίας, σε σχέση με τις σύγχρονες ανάγκες ζωής και πέρα από την απαραίτητη κοινωνικοποίηση και ισορροπία που προ-

σφέρει στον εργαζόμενο η εργασία, πρέπει να μεγαλώνουν και να μην περιορίζονται. Η συμμετοχικότητα και η ομαδικότητα δεν μπορούν να αναπτυχθούν σε ένα παραδοσιακό μοντέλο πυραμιδικής διοίκησης. Η μόχλευση αυτή μπορεί να επιτευχθεί μέσα από ένα νέο επιχειρηματικό μοντέλο, αφού θα έχουμε αναπόφευκτη μετατόπιση των λειτουργικών και παραγωγικών αναγκών μιας ασφαλιστικής εταιρείας, συνεπώς και νέες ιδιότητες. Η ειδικότητα των analysts είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα.

Φεύγοντας από τον νέο χαρακτήρα της ασφαλιστικής επιχείρησης, που αλλάζει εφόσον ανταποκριθεί σε αυτές τις προκλήσεις, να επισημάνω τους βασικούς άξονες που φαίνεται ότι θα μας απασχολήσουν και κατά τη μετά κορονοϊό εποχή. Έχουμε την εμπειρία της διαχείρισης της υγείας ως σημερινή κατάσταση. Παίρνουμε διδάγματα. Είναι κρίση και κάνουμε αυτό που πρέπει: συσπειρωνόμαστε γύρω από το εθνικό σύστημα υγείας και βοηθάμε όπως μπορούμε για να αντεπεξέλθει - και φαίνεται πως στην Ελλάδα τα καταφέραμε. Σε άλλες χώρες, τα συστήματα υγείας κατέρρευσαν επειδή εκεί έλειψε και η στοιχειώδης πρόνοια να περιοριστεί το κακό της πανδημίας. Ωστόσο, είναι προφανές ότι και στην Ελλάδα, μόλις τα πράγματα καθίσουν σε μια ελεγχόμενη ηρεμία, θα πρέπει να μας απασχολήσει τόσο η αξιοποίηση των διδαγμάτων της έως τώρα διαχείρισης της υγείας όσο και η μεγιστοποίηση των ενωμένων δυνάμεων, όπως υπογράμμισα και στην αρχή. Οι ευρύτερες δυνάτες συνεργασίες θα μας δώσουν τις λύσεις. Ανάλογη μεταρρυθμιστική συμπληρωματικότητα θα πρέπει να αναζητηθεί και για την επίλυση του συνταξιοδοτικού γόρδιου δεσμού, αφού την αναδιανομή ως απόλυτη και μοναδική λύση δεν μπορεί να τη σηκώσει κανένας κρατικός προϋπολογισμός και πρέπει να ανοίξει η κεφαλαιοποίηση του δεύτερου

πυλώνα και να διευκολυνθεί η ιδιωτική ασφάλιση με κίνητρα για τον τρίτο πυλώνα. Χρειαζόμαστε βιώσιμο συνταξιοδοτικό σύστημα πολλαπλών πυλώνων. Οι ενέργειες για ένα πανευρωπαϊκό συνταξιοδοτικό προϊόν παρουσιάζουν ενδιαφέρον, αλλά εκτιμώ ότι θα είναι δύσκολη η ομογενοποίηση στο ορατό μέλλον καθώς διαφοροποιούνται οι κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες από χώρα σε χώρα. Ταυτόχρονα, στη νέα περίοδο της επανεκκίνησης θα έχουμε μπροστά μας ως ασφαλιστικός κλάδος τις αυξημένες απαιτήσεις φερεγγυότητας από το νέο Solvency II. Οι αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο διαχείρισης κινδύνων και, κατά συνέπεια, το τέλος των προϊόντων εγγυημένης απόδοσης θα στρέψουν την αγορά

σε νέα προϊόντα λελογισμένου ρίσκου. Το τρίπτυχο συμπληρώνει η ανάγκη για προσφορά προστασίας της περιουσίας από καταστροφικούς κινδύνους. Λόγω της κλιματικής αλλαγής, ο κίνδυνος αυτός που μεγαλώνει, πρέπει να κατανοηθεί και να μετρηθεί, ώστε να φθάσουμε σε προσιτά ασφαλιστικά προϊόντα. Είναι σημαντικό ότι προ πανδημίας είχαμε μια ενθαρρυντική στάση από την κυβερνητική πλευρά για την υποστήριξη του κλάδου στην ασφάλιση έναντι καταστροφικών κινδύνων.

Συμπερασματικά, η πολυπόθητη ευημερία είναι ένα πολυπαραγοντικό φαινόμενο, που θέλει οπωσδήποτε μια ενεργό και εξελισσόμενη, προσαρμοζόμενη στις επιταγές της κάθε εποχής, ασφάλιση. Σίγουρα, δεν μπορούμε τώρα να εκτιμήσουμε τι θα αφήσει πίσω της η κρίση που ξεκίνησε ως υγειονομική και εξελίσσεται σε οικονομική και κοινωνική. Βλέπω, όμως, τα θετικά της εμπειρίας: στην οργάνωση, στην εστίαση του ενδιαφέροντος στον πελάτη, στην ευαισθητοποίηση απέναντι στην κοινωνία. Είναι στοιχεία, που πιστεύω ότι θα κάνουν και τον ασφαλιστικό κλάδο καλύτερο, με μια απαραίτητα ανθρωποκεντρική οπτική.

ΝΑΙ

Ζούμε εποχές πολύ πιο πυκνές στο χρόνο, που χαρακτηρίζονται από μεγάλες επιταχύνσεις. Όταν μια επιχείρηση δεν ακολουθεί τις ταχύτητες, μένει έξω από το κάδρο των εξελίξεων.

* Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, γεννήθηκε στην Αθήνα το 1966. Έχοντας αποφοιτήσει από το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο με την ειδικότητα του χημικού μηχανικού, εν συνεχεία απέκτησε τίτλο MBA από το Cardiff Business School.

Με την ολοκλήρωση των σπουδών του, ξεκίνησε να εργάζεται ως στέλεχος Πωλήσεων σε πολυεθνικές εταιρείες, όπως οι Bausch & Lomb και Rhone Poulenc Hellas. Η επαγγελματική του πορεία συνεχίστηκε στον ασφαλιστικό κλάδο για περισσότερα από 15 έτη. Η συνεργασία του με τον Όμιλο Εταιρειών INTERAMERICAN ξεκίνησε το 2000, αναλαμβάνοντας καθήκοντα διευθυντή Marketing, θέση από την οποία εξελίχθηκε στη συνέχεια σε γενικό διευθυντή Marketing και Πωλήσεων.

Τον Απρίλιο του 2015, ανέλαβε καθήκοντα γενικού διευθυντή Ασφαλιστικών Εργασιών του Ομίλου INTERAMERICAN. Παράλληλα, συμμετέχει στα Διοικητικά Συμβούλια των Ασφαλιστικών Εταιρειών INTERAMERICAN ΖΩΗΣ Α.Ε., INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε., INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε. και ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε. και έχει εκλεγεί μέλος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Στο πλαίσιο της επαγγελματικής του κατάρτισης, ολοκλήρωσε το Executive Management Program στο Ashridge Business School, όπως επίσης και το Achmea Senior Leaders Program στο Bled School of Management.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

Η κοινωνική οικονομία ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Του **ΔΗΜΗΤΡΗ ΖΟΡΜΠΑ***
Διευθύνοντος Συμβούλου της
Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Η εμφάνιση της επιδημίας ήταν ένα πρωτοφανές γεγονός και για τον ασφαλιστικό κλάδο. Αν και πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι η ιδιωτική ασφάλιση έχει προνοήσει ώστε τα ασφαλιστήρια συμβόλαια να περιλαμβάνουν συγκεκριμένους όρους για την πανδημία, είτε εξαιρώντας την από την ασφάλιση είτε καλύπτοντας τον κίνδυνο, όπως πράττει η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, στις ασφαλίσσεις ζωής και υγείας, γεγονός που αναδεικνύει την πλούσια τεχνογνωσία του θεσμού στο να μελετά, να αναλύει, να αναλαμβάνει και να διαχειρίζεται τόσο μεγάλης έκτασης ρίσκα.

Όμως κανείς από ό,τι φαίνεται στον πλανήτη δεν είχε έτοιμο ένα σενάριο αντιμετώπισης τέτοιας κλίμακας πανδημίας και έχει αξία να το υπογραμμίσουμε αυτό γιατί πλέον τα σχέδια προληπτικής δράσης κατά των πανδημιών θα είναι από τα πρώτα μέτρα που θα κληθεί να χαράξει η διεθνής κοινότητα και βέβαια και ο ασφαλιστικός κλάδος. Η πρόληψη είναι αναγκαία και δεν αφορά μόνο την ιατρική αντιμετώπιση του φαινομένου (φάρμακα, εμβόλια κ.λπ.), αλλά και τα μέτρα προστασίας, τα οποία η πικρή εμπειρία των γεγονότων που όλοι βιώσαμε δείχνει ότι πρέπει να λαμβάνονται ταυτόχρονα και σε συνεργασία με τη διεθνή κοινότητα προκειμένου να είναι και αποτελεσματικά.

Κάθε μεγάλο γεγονός αποτελεί αφορμή επαναταξινόμησης σκέψεων, θέσεων, προτεραιοτήτων. Η πανδημία του Covid-19 δεν αποτελεί εξαίρεση.

Ο ασφαλιστικός και αντασφαλιστικός κλάδος θεωρείται βέβαιο ότι θα εγκύψει με μεγαλύτερη ακόμη προσοχή στον κίνδυνο της πανδημίας και στην πρόκληση της κάλυψής του, δεδομένου ότι ο κάθε επιμέρους κλάδος ασφάλισης έχει τα δικά του χαρακτηριστικά. Ήδη, όπως προαναφέρθηκε, στις ασφαλίσσεις υγείας και ασθένειας η πανδημία καλύπτεται. Υπάρχουν όμως και οι κλάδοι των Γενικών Ασφαλίσεων, όπως π.χ. της γενικής αστικής ευθύνης, της ταξιδιωτικής ασφάλισης και άλλοι, όπου καταγράφονται και εξαιρέσεις από την κάλυψη της πανδημίας. Προφανώς όλοι αυτοί οι όροι θα επανεξεταστούν και θα λάβουν στο μέλλον πιο συγκεκριμένη μορφή έτσι ώστε ασφαλιστές και ασφαλισμένοι να αναπτύσσουν μία ξεκάθαρη σχέση, χωρίς ψιλά γράμματα.

Επίσης, ένα πολύ μεγάλο θέμα που θα επανεξετασθεί και πάλι είναι ο ρόλος του δημοσίου συστήματος υγείας, ο οποίος εμφανί-

ζεται να είναι αναντικατάστατος σε περιπτώσεις εξάπλωσης μιας πανδημίας, όμως παράλληλα θα πρέπει να διερευνηθούν περαιτέρω οι «βοήθειες» που μπορεί να πάρει και από τον ιδιωτικό τομέα υγείας αλλά και την ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

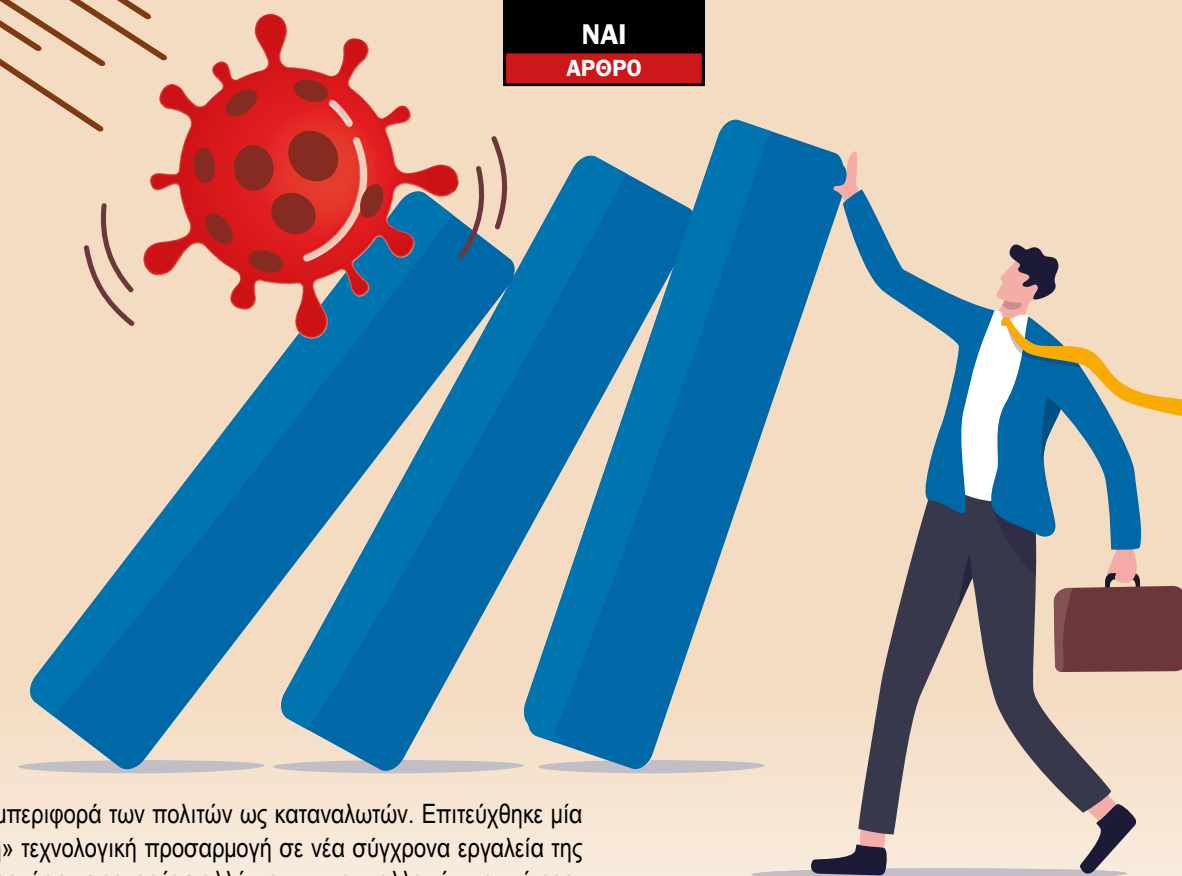
Η πανδημία μπορεί να αποτελέσει μια αφορμή για την κατάρτιση ενός ευρύτερου σχεδίου διαχείρισης έκτακτων καταστάσεων και κινδύνων, στην αντιμετώπιση των οποίων η ιδιωτική ασφάλιση και τεχνογνωσία και δύναμη διαθέτει για να συμβάλει αποτελεσματικά.

Όμως και ο ίδιος ο ασφαλιστικός κλάδος έχει να αντιμετωπίσει προκλήσεις για το μέλλον.

-Στο επίπεδο των καλύψεων αναφέρθηκε ήδη υπογραμμίζοντας ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες της κοινωνικής οικονομίας, όπως η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ιδιαίτερα ευαίσθητες στις ανθρώπινες ανάγκες, κάλυπταν την πανδημία στις ασφαλίσσεις ζωής και υγείας και θα συνεχίσουν να το πράττουν. Επίσης, η ιδιωτική ασφάλιση θα υποχρεωθεί να δώσει μεγάλη έμφαση στην πρόληψη πανδημικών φαινομένων, ενώ θεωρείται βέβαιο ότι και στις γενικές ασφαλίσσεις θα ανοίξει μια μεγάλη συζήτηση μεταξύ ασφαλιστών και ασφαλισμένων για τις προοπτικές κάλυψης αυτού του κινδύνου και υπό ποιες προϋποθέσεις.

- Η δεύτερη σημαντική πρόκληση είναι αυτή των ασφαλιστικών εργασιών και των επενδυτικών αποτελεσμάτων. Δεδομένου ότι η ανάκαμψη και επανεκκίνηση της διεθνούς και της ελληνικής συνακόλουθα οικονομίας θα γίνεται σταδιακά είναι φανερό ότι θα πληγούν και οι ασφαλιστικές εργασίες, ενώ έχουν πληγεί ήδη οι επενδύσεις. Είναι προφανές ότι οι εποπτικές αρχές, όπως το έκαναν ήδη, θα προσαρμόσουν την εποπτεία τους στα νέα δεδομένα.

-Τρίτη πρόκληση η εξ αποστάσεως εργασία αλλά και πώληση. Η καραντίνα διαμόρφωσε νέα δεδομένα για την εργασία αλλά και



τη συμπεριφορά των πολιτών ως καταναλωτών. Επιτεύχθηκε μία «βίαιη» τεχνολογική προσαρμογή σε νέα σύγχρονα εργαλεία της εξ αποστάσεως εργασίας αλλά και των συναλλαγών γενικότερα. Προφανώς όλοι οι επιχειρηματικοί κλάδοι θα σπεύσουν να αξιοποιήσουν την τεχνογνωσία που απέκτησαν μειώνοντας πρωτίστως το κόστος. Και η ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει να εξετάσει το ρόλο της σε αυτές τις νέες συνθήκες.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ως εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας που βάζει τον άνθρωπο πάνω από τα κέρδη στάθηκε όλη αυτή την περίοδο δίπλα στους εργαζομένους, στους ασφαλισμένους, στους συνεργάτες της και στην κοινωνία ευρύτερα, καθώς μεταξύ άλλων προχώρησε σε δωρεά ενός σημαντικού ποσού για την αντιμετώπιση του Covid-19, ενισχύοντας με τον δικό της τρόπο το Εθνικό Σύστημα Υγείας και όσους αγωνίζονται καθημερινά για τον περιορισμό αυτής της πανδημίας!

Κινηθήκαμε με γνώμονα παράλληλα να προστατεύσουμε τον ασφαλιστικό θεσμό και την αξιοπιστία του. Αποφύγαμε κινήσεις πανικού και πρόσκτησης μεριδίου με μοναδικό γνώμονα μια μη υγιή τιμολογιακή πολιτική. Ενισχύσαμε τους ασφαλιστικούς δια-

μεσολαβητές συνεργάτες μας, με συγκεκριμένες ενέργειες, κυρίως στις σχέσεις τους με τους πελάτες τους. Κινηθήκαμε έτσι εμπνεόμενοι και από τους διεθνείς μετόχους μας, οι οποίοι με αξιέπαινες πρωτοβουλίες στις χώρες τους βρέθηκαν στην πρώτη γραμμή της προσπάθειας για τον περιορισμό των αρνητικών επιπτώσεων από την πανδημία.

Εξ ορισμού υπηρετούμε ένα επάγγελμα με κεντρικό πυλώνα του τον ίδιο τον άνθρωπο, την ίδια τη ζωή, και αυτό από μόνο του είναι μεγαλειώδες! Δεσμευόμαστε λοιπόν ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική θα στέκεται αντάξια των περιστάσεων και θα βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων, με το σύνολο του προσωπικού μας, σαν μια γροθιά, δίπλα στους συνεργάτες μας καθημερινά, καταβάλλοντας κάθε δυνατή προσπάθεια εξυπηρέτησης!

Στόχος μας είναι η εταιρεία μας να παραμείνει, ακόμα και στις δύσκολες αυτές συνθήκες, η επιτομή της συνέπειας, της φερεγγυότητας και της αλληλεγγύης!

ΝΑΙ

* Ο Δημήτριος Ζορμπάς γεννήθηκε το 1960 και είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς και πτυχιούχος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Ξεκίνησε την καριέρα του στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική το 1980, στην οποία εργάστηκε σε διάφορες θέσεις. Από το 1997 μέχρι σήμερα εκτελεί καθήκοντα γενικού διευθυντή της εταιρείας, ενώ από το 2002 γίνεται μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου. Κατά τη μακρόχρονη πορεία του στον ασφαλιστικό χώρο ανέπτυξε ενεργή δραστηριότητα στο πλαίσιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Παράλληλα, δραστηριοποιείται και στον συνεταιριστικό χώρο.

Σήμερα είναι: διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, πρόεδρος Φιλικού Διακανονισμού (ΣΑΠ), τ. πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων, πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων της ΕΑΕΕ, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE) και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Δημόσιος και ιδιωτικός τομέας υγείας: ΜΕΤΑ ΤΟΝ ΚΟΡΟΝΟΪΟ ΤΙ;



Του ΓΙΑΝΝΗ
ΚΥΡΙΟΠΟΥΛΟΥ*

Η επιτυχής εξέλιξη των μέτρων για τον έλεγχο της πανδημίας Covid-19 διέψευσε τις προβλέψεις για τη δυσκολία του ΕΣΥ να ανταποκριθεί στη ζήτηση, στη φάση κορύφωσης της κρίσης, εξαιτίας της έλλειψης Μονάδων Εντατικής Θεραπείας στη χώρα.

Η εκτίμηση αναγκών, σε 250-400 κλίνες Μονάδων Εντατικής Θεραπείας, για την αντιμετώπιση των περιστατικών κορονοϊού, ώστε να «σταθεί όρθιο» το ΕΣΥ, απεδείχθη «λανθασμένη». Η όντως πραγματική έλλειψη κλινών εντατικής θεραπείας κυρίως στον δημόσιο τομέα και ο φόβος της υγειονομικής κατάρρευσης ώθησαν τις αρμόδιες αρχές στην εντατική χρήση των παραδοσιακών και κλασικών «εργαλείων» δημόσιας υγείας, όπως η «καραντίνα».

Στο πλαίσιο αυτό, η φυσική και κοινωνική αποστασιοποίηση και η «επαρχιακή» εικόνα χαμηλής κίνησης των αεροδρομίων και των λιμανιών στη χειμερινή περίοδο απεδείχθησαν ως τα «υπερόπλα», έτσι ώστε η σχετική ζήτηση να κυμανθεί σε επίπεδα χαμηλότερα των 100 κλινών. Πρόκειται για μια ορθή, «έξυπνη» και λιτή τακτική που συγκεντρώνει δικαίως τον καθολικό έπαινο. Με αλλά λόγια, και παρά τις επικοινωνιακές εντυπώσεις, τα παραδοσιακά μέτρα δημόσιας υγείας είχαν τις κατάλληλες απαντήσεις για την κατάσταση.

Η έξοδος από το πρώτο κύμα της πανδημίας θα είναι δυσχερής και σύνθετη, μέχρι την επίτευξη της ανοσίας αγέλης με τον κατάλληλο εμβολιασμό, μετά από μια δύσκολη μεταβατική περίοδο με επιδημικές εξάρσεις και υφέσεις. Η επαναφορά στην ομαλότητα σχετίζεται με ένα συνδυασμό οικονομικών, κοινωνικών και επιδημιολογικών κριτηρίων, επί των οποίων η πολιτική απόφαση μιας ισορροπημένης σταδιακής εξόδου είναι επίσης δύσκολη και πολύπλοκη.

Τα διλήμματα ανάμεσα στην έξοδο και την αποστασιοποίηση συναρτώνται με το αντιστάθμισμα σε όρους οικονομίας, επειδή

οι σχετικές εκτιμήσεις για την ύφεση προσεγγίζουν ένα σχεδόν διψήφιο ποσοστό. Η πιθανή αυτή εξέλιξη θέτει ερωτήματα για το κόστος της αποστασιοποίησης σε σχέση με το κόστος μιας βαθείας και παρατεταμένης ύφεσης σε όρους υγείας.

Είναι πλέον γνωστό ότι η πανδημία προκάλεσε τον απόλυτο αιφνιδιασμό στα συστήματα υγείας των αγγλοσαξονικών και ευρωπαϊκών χωρών. Αλλά και προσέφερε την ευκαιρία άντλησης διδαγμάτων από τη δοκιμασία ενός οιονεί «φυσικού πειράματος» 11 εκατ. πολιτών και 200 χιλ. υγειονομικών. Η εμπειρία έδειξε διεθνώς και στη χώρα μας την αναγκαιότητα και σε πολλές περιπτώσεις την υπεροχή των παρεμβάσεων (ακόμη και των πλέον «αρχαίων», όπως η «καραντίνα») δημόσιας υγείας.

Υπό το πρίσμα αυτό, η παρατηρούμενη μείωση της ζήτησης υπηρεσιών επείγουσας περίθαλψης και συνακόλουθα κλειστής νοσηλείας κατά 55% έως 65% γενικά και κατά 70% έως 85% στα νοσοκομεία αναφοράς του νέου κορονοϊού θέτει μείζονα ερωτήματα για τον προσανατολισμό του υγειονομικού τομέα, δεδομένου ότι η εισαγωγή για νοσηλεία πραγματοποιείται μέσω του μηχανισμού διαλογής των επειγόντων περιστατικών κατά 70%.

Τα φαινόμενα αυτά καθίστανται πλέον έντονα εξαιτίας της διαπίστωσης ότι η ζήτηση στην πρωτοβάθμια φροντίδα στον δημόσιο τομέα έχει μειωθεί κατά 60% έως 75%, ενώ ταυτόχρονα έχει αυξηθεί από δύο έως πέντε φορές η ζήτηση τηλεφωνικών ή/και από απόσταση συμβουλών και συνταγογραφήσεων. Αντίστοιχα, η μείωση στον ιδιωτικό τομέα κυμαίνεται από 50% έως 90% ανάλογα με τον τόπο και την ειδικότητα.

Η εξέλιξη αυτή δεν ερμηνεύεται μόνον από το φόβο της με-

τάδοσης της λοίμωξης, αλλά αναδεικνύει ακόμη και την έλλειψη κανόνων και διαδικασιών στην πρόσβαση των υπηρεσιών υγείας, πράγμα που οδηγεί σε υπερβάλλουσα ζήτηση, βλάβη της ασφάλισης υγείας και απώλεια ευημερίας στην κοινωνία. Κυρίως αναδεικνύει ένα «χάσμα» ανάμεσα στην ανάγκη και τη ζήτηση, που χρειάζεται έρευνα και ερμηνεία, αλλά ωθεί και σε ριζική αναθεώρηση των αντιλήψεων για το σχεδιασμό των υπηρεσιών υγείας, ενώ εγείρει εύλογα ερωτήματα για την έκταση του νοσοκομειακού τομέα.

Στο πλαίσιο αυτό, η πανδημία αποτέλεσε ένα «εργαλείο εκτίμησης» του πραγματικού μεγέθους των αναγκών υγείας και της ζήτησης ιατρικής περίθαλψης. Με τον τρόπο αυτόν, στέλνει τα κατάλληλα «σήματα» για τις μεταρρυθμίσεις που απαιτούνται και παρακινεί για αλλαγές προς μια καλύτερη εκδοχή του υγειονομικού τομέα, με χαρακτήρα έντασης τεχνολογίας, διαχείρισης και ειδίκευσης. Αλλά ταυτόχρονα παραπέμπει και στις αναγκαίες διαρθρωτικές αλλαγές για το μέγεθος και τον τρόπο χρηματοδότησης και αποζημίωσης της ιατρικής περίθαλψης, τη θέσπιση ευλύγιστων σχέσεων εργασίας, την εισαγωγή «τιμών» χρόνου και χρήματος και την εγκαθίδρυση ισχυρού επαγγελματικού μάνατζμεντ.

Κυρίως, όμως, τα παράπλευρα «ευρήματα» από την πανδημία αναδεικνύουν σε προτεραιότητες της εθνικής υγειονομικής πολιτικής: (α) τον επανασχεδιασμό και εκσυγχρονισμό του νοσοκομειακού τομέα με τη μετάβαση από μια «εκτατική» και οριζόντια προσέγγιση σε μια «εντατική» και κάθετη λειτουργία συνέργειας -με κοινούς κανόνες- του δημόσιου και ιδιωτικού

τομέα, (β) τη δημιουργία «δικτύων πρωτοβάθμιας φροντίδας» σε σχήματα συμβολιακής μορφής που περιλαμβάνουν δυνητικά τις δημόσιες, κοινωνικές και ιδιωτικές δομές υπό τον εποπτικό έλεγχο των περιφερειών, (γ) την επείγουσα αναγκαιότητα συγκρότησης μιας ισχυρής, πλήρως «κρατικής» υπηρεσίας δημόσιας υγείας στην κεντρική διοίκηση και τις περιφέρειες, που βασίζεται σε ένα καλά εκπαιδευμένο «σώμα λειτουργών δημόσιας υγείας», το οποίο ασκεί δημόσιες πολιτικές ελέγχου και διαχείρισης των μειζόνων παραγόντων κινδύνου για την υγεία, και (δ) την προαγωγή φορολογικών και ασφαλιστικών κινήτρων, ώστε να περιοριστεί το φαινόμενο των υψηλών ιδιωτικών πληρωμών και παραπληρωμών που ανέρχεται στο 39,1% της συνολικής δαπάνης υγείας, μέγεθος που υπερβαίνει τα 5,5 δισ. €. Προφανώς, μια συνολική απάντηση στο θέμα αυτό είναι η συγκρότηση δικτύων και σχημάτων συμπληρωματικής ασφάλισης.

Η επόμενη ημέρα φέρνει έναν κόσμο μεγάλων αλλαγών σε παγκόσμια κλίμακα, αλλά και στη χώρα μας. Φέρνει έναν κόσμο μεγάλης αβεβαιότητας αλλά και μεγάλων προκλήσεων για διαρθρωτικές αλλαγές που οδηγούν σε μια νέα ισορροπία.

Υπό την έννοια αυτή, ο υγειονομικός τομέας μπορεί να αναδειχθεί σε παράδειγμα για τη μεταρρύθμιση και την «επανίδρυση» του ΕΣΥ, αλλά και του εθνικού «μικτού» συστήματος υγείας γενικότερα.

ΝΑΙ

* Ο κ. Γιάννης Κυριόπουλος είναι ομότιμος καθηγητής, πρόεδρος του Ινστιτούτου Οικονομικών της Υγείας

ΜΕΤΑ ΤΟ «ΚΑΚΟ» ΤΙ;

 **INTERAMERICAN**



Του **ΒΑΓΓΕΛΗ
ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ***

«Η επίγνωση του θανάτου μπορεί να χρησιμεύσει σαν μια εμπειρία που θα μας ξυπνήσει, σαν ένας βαθύτατα ωφέλιμος καταλύτης για μεγάλες αλλαγές ζωής»

Irvin Yalom

Δεν είμαι κανένας ειδικός σε θέματα υγείας παρότι ασχολήθηκα με το χώρο έμμεσα ή άμεσα για κάποια χρόνια της επαγγελματικής μου ζωής. Όπως ο περισσότερος κόσμος έτσι και εγώ παρακολουθώ με αγωνία (από το στίπτι) όσα συμβαίνουν τους τελευταίους μήνες σχετικά με το «κακό» που μας έχει βρει και έχει αλλάξει την καθημερινότητά μας, τη ζωή μας θα έλεγα. Σίγουρα ο Covid-19 ήρθε για να μείνει, για να μας δοκιμάσει σαν ανθρώπινο γένος, για να μας ταρακουνήσει και να μας κάνει να σκεφτούμε τι δεν κάνουμε καλά και να το αλλάξουμε. Σίγουρα θα μας επηρεάσει οικονομικά. Πολύ; Πάρα πολύ; Δεν ξέρω. Οι οικονομολόγοι, κάθε λογής, κάνουν καθημερινά αναλύσεις χρησιμοποιώντας διάφορες παραμέτρους και εφαρμόζοντας μαθηματικά μοντέλα, ενώ μιλούν για διαφορετικά ποσοστά για την ύφεση που ήδη έχει έρθει στην πόρτα μας. Και όλα αυτά αλλάζουν, λένε, με το πόσο γρήγορα θα βρεθεί το φάρμακο και το εμβόλιο. Οι μεγάλες φαρμακοβιομηχανίες έχουν πέσει με τα μούτρα για να τα ανακαλύψουν η καθεμιά πρώτη, ενώ οι εταιρείες υψηλής τεχνολογίας προετοιμάζουν ήδη την επόμενη μέρα: Google και Apple ήδη συνεργάζονται για μια εφαρμογή που θα μας ειδοποιεί αν ήρθαμε σε επαφή με κρούσμα!!! Στην κρίση κάποιοι πάντα πλουτίζουν.

Και αν όλος ο πλανήτης σήμερα βρίζει και καταριέται για το «κακό» που μας ήρθε από τις νυχτερίδες ή από εκείνον τον φουκαρά μυρμηγκοφάγο που καταβροχθίζουν ως σπείσιαλ έδεσμα οι Ασιάτες φίλοι μας, υπάρχουν και οι θεωρίες συνωμοσίας (των οποίων δηλώνω φανατικός πολέμιος) που λένε πως δημιουργήθηκε δήθεν επίτηδες για να ξεπαστρέψει καμιά εκατοστή εκατομμύρια γεροντάκια του ανεπτυγμένου κόσμου, που, όπως ισχυρίζονται, φταίνε για τη δημογραφική ανισορροπία και τελικά για τα συνταξιοδοτικά ελλείμματα. Έλεος!

Το συνταξιοδοτικό πρόβλημα δεν λύνεται εξαφανίζοντας τους συνταξιούχους, αυτούς που ως εργαζόμενοι στήριξαν τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης με αίμα. Λύνεται με μακροχρόνιο σχεδιασμό, σταθερές πολιτικές αποφάσεις και βελτιώσεις στην πορεία, όπου χρειάζονται. Αλλά κυρίως καλλιεργώντας την αντίληψη ότι μόνο με την κοινωνική ασφάλιση δεν θα επιβιώνουμε ως συνταξιούχοι του μέλλοντος και κυρίως του νέου μέλλοντος μετά το «κακό», όπου θα δημιουργούνται νέα μεγάλα δημοσιονομικά κενά που θα την επηρεάζουν αρνητικά. Πρέπει όλοι να στρατευτούμε πίσω από αυτό σήμερα κιόλας. Εργοδότες, εργαζόμενοι και ελεύθεροι επαγγελματίες όλων των ειδών. Υπάρχουν λύσεις δοκιμασμένες και με αντοχές σε βάθος χρόνου.

Τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης (TEA) αποτελούν μια σοβαρή και ενδεχόμενη λύση. Κι αυτό γιατί είναι Νομικά Πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα με πολύ αυστηρό πλαίσιο λειτουργίας και εποπτείας αλλά κυρίως γιατί η διοίκησή τους είναι στα χέρια των ασφαλισμένων τους και όχι στα χέρια τρίτων που να αποφασίζουν για λογαριασμό τους. Διεθνώς τα TEA είναι ο βασικός συμπληρωματικός πυλώνας συνταξιοδοτικής αναπλήρωσης. Για παράδειγμα στην Ευρώπη λειτουργούν πάνω από 155.000 TEA με αποθεματικά που υπερβαίνουν τα 3,6 τρις. €. Πολλά TEA αποτελούν εθνικούς αιμοδότες κρατών επενδύοντας τόσο σε τοπικά όσο και σε διεθνή μεγάλα επενδυτικά projects. Χαρακτηριστικό παράδειγμα το TEA των εκπαιδευτικών του Καναδά που είναι ένας από τους θεσμικούς επενδυτές στο αεροδρόμιο της Αθήνας.

Το πρόσφατο πρόβλημα με τον κορονοϊό και το υποχρεωτικό κλείσιμο επιχειρήσεων πρέπει να προβληματίσουν τον παραγωγικό κόσμο της χώρας μας. Οι επιχειρήσεις οφείλουν να δουν τους εργαζομένους τους σαν ζωτικό κεφάλαιο της επιβίωσής τους και να τους στηρίξουν σε δύσκολες καταστάσεις όπως αυτές που βιώνουμε. Να τους δημιουργήσουν ένα αίσθημα ασφάλειας για το μέλλον. Αυτό μπορεί να γίνει μέσα από τη δημιουργία ενός TEA στο οποίο θα συμμετέχουν ο εργοδότης και ο εργαζόμενος. Πάρτε για παράδειγμα την ευαίσθητη τάξη των επαγγελματιών υγείας που αυτή την εποχή βρίσκονται στο επίκεντρο της πανδημίας. Πόσο μεγάλη σημασία θα είχε γι'αυτούς να είχαν επαγγελματική ασφάλιση από κάποιο συνταξιοδοτικό TEA, δηλαδή να γνωρίζουν ότι κάποιοι αξιόπιστος μηχανισμός εξασφαλίζει υψηλή συνταξιοδοτική αναπλήρωση και άρα σταθερό βιοτικό επίπεδο διαβίωσης μετά τη λήξη του εργασιακού βίου. Σκεφτείτε επίσης πόσο πιο ασφαλείς θα αισθάνονταν αν το TEA τους προσέφερε επιπρόσθετα και καλύψεις υγείας, ίσως και μια κάλυψη απώλειας ζωής ή μόνιμης ανικανότητας. Δεν είναι θεωρητικό. Είναι κάτι που γίνεται, απόφαση χρειάζεται. Και μπορεί να γίνει για όλους τους μικρούς και μεγάλους «ήρωες» της καθημερινότητας, αυτούς που αποτελούν τον παραγωγικό ιστό της χώρας. Φωτεινό παράδειγμα παροχής ολοκληρωμένης συμπληρωματικής δευτεροβάθμιας υγειονομικής περίθαλψης είναι το TEA των

υπαλλήλων του υπουργείου Οικονομικών το οποίο αποτελεί σταθερή διαχρονική αξία στην παροχή πρόσθετων, πέραν του Κύριου Φορέα Ασφάλισης, υπηρεσιών υγείας με πολύ ανταποδοτικούς όρους κόστους-οφέλους (χαμηλές εισφορές ασφαλιστών-υψηλές ιατρικές καλύψεις) για τα ασφαλισμένα του μέλη.

Και θα ρωτήσει κάποιος, πόσο ασφαλείς είναι οι επενδύσεις των αποθεματικών των TEA που σε εποχές όπως αυτή που βιώνουμε σήμερα οι αγορές καταρρέουν εξανεμίζοντας τα χρήματα των ασφαλισμένων; Η απάντηση είναι απλή: Οι επενδύσεις των TEA έχουν μακροπρόθεσμο ορίζοντα, οπότε οποιαδήποτε ετήσια αρνητική μεταβολή εξουδετερώνεται από την, ιστορικά καταγεγραμμένη, μακροπρόθεσμη εμπειρία θετικών αποδόσεων των κεφαλαιαγορών. Ως παραδείγματα αναφέρω τη μέση ετήσια απόδοση των επενδύσεων των TEA που λειτουργούν στην Ελλάδα κατά την τελευταία 15ετία που ήταν της τάξης του 4,7%, αλλά και τη σωρευτική απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου του TEA INTERAMERICAN 2012-2019 που ήταν 27%. Και θυμόμαστε όλοι τι διεθνείς αλλά και εγχώριες υφέσεις αντιμετωπίσαμε. Εδώ θα δανειστώ μια φράση του συνιδρυτή και αντιπροέδρου του Δ.Σ. της Alpha Trust κ. Φαίδωνα Ταμβακάκη που σε μια πρόσφατη τηλεφωνική επικοινωνία μας, τον ρώτησα τι πρέπει να κάνουμε με τις επενδύσεις μας. Μου απάντησε: «Όταν νιώσεις μεγάλο φόβο για την πτώση της αγοράς επένδυσε».

Όλα αλλάζουν και σίγουρα αυτός ο κορονοϊός θα αφήσει αρκετές ουλές στο κορμί του κόσμου, τουλάχιστον όπως τον ξέραμε μέχρι τώρα. Όμως η κανονικότητα θα επανέλθει, μη ρωτάτε πότε και πώς θα είναι, γιατί κανείς δεν ξέρει να σας πει. Το βέβαιο είναι ότι θέματα όπως η υγεία και η εξασφάλιση αξιοπρεπούς σύνταξης θα συνεχίσουν να μας απασχολούν και θα πρέπει να κάνουμε πράγματα γι' αυτό σε ατομικό αλλά και συλλογικό επίπεδο.

Προς το παρόν Μένουμε Σπίτι ώστε μετά το «κακό» να μετρηθούμε και να είμαστε όλοι παρόντες.

ΝΑΙ

* Ο Βαγγέλης Θωμόπουλος είναι πρόεδρος του TEA Υπαλλήλων INTERAMERICAN, αντιπρόεδρος του TEA, Συνεργατών INTERAMERICAN και 1ος αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης TEA

Η ασφαλιστική βιομηχανία ΕΧΕΙ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ για την επανεκκίνηση

**Solutions
4U**
INSURANCE AGENTS & CONSULTANTS



Του **ΓΙΑΝΝΗ ΒΙΟΛΑΡΗ***
Διευθύνοντος Συμβούλου της Solutions 4U

Η πανδημία και τα περιοριστικά μέτρα οδήγησαν την ανθρωπότητα σε μια νέα πραγματικότητα με απρόβλεπτες συνέπειες. Κάποιοι το αντιλαμβάνονται ήδη και κάποιοι άλλοι θα χρειαστούν χρόνο για να το συνειδητοποιήσουν. Σε κάθε περίπτωση, το βέβαιο είναι πως ο κόσμος στον οποίο θα συνεχίσουμε να ζούμε θα είναι πλέον διαφορετικός. Τίποτε δεν θα είναι το ίδιο με την προ Covid-19 περίοδο. Ακόμα και η πλήρης άρση των περιοριστικών μέτρων δεν θα σημάνει την επαναφορά στην κανονικότητα, αλλά σε μια νέα πραγματικότητα.

Αποδείχθηκε πως η πανδημία βρήκε ολόκληρο τον κόσμο απροετοίμαστο να την αντιμετωπίσει. Ακόμα και τεράστιοι οργανισμοί με εξειδικευμένους risk managers δεν κατόρθωσαν να προβλέψουν όσα συνέβησαν. Και αν κάποιοι από αυτούς προέβλεψαν μια τέτοια εξέλιξη, βρήκαν απέναντί τους τους μετόχους και τα Διοικητικά Συμβούλια. Οι προβλέψεις σήμαιναν σημαντική αύξηση των αποθεματικών και μείωση εξόδων με αρνητικές συνέπειες, όπως επιβράδυνση νέων επενδύσεων ανάπτυξης και περιορισμό κατανομής των κερδών. Δεν ήταν σε θέση να αποδεχθούν ούτε τις προβλέψεις ούτε τις συνέπειες. Αποτέλεσμα αυτής της άγνοιας ή της άρνησης είναι να βλέπουμε σήμερα εταιρείες-κολοσσούς, με τζίρο και αξία των εκατομμυρίων ή δισεκατομμυρίων ευρώ, να αδυνατούν να επιβιώσουν. Κάποιοι εξ αυτών, δυστυχώς, οδεύουν ήδη προς τη χρεοκοπία, αφού δεν είχαν το οικονομικό υπόβαθρο που θα τους επέτρεπε να παραμείνουν δύο-τρεις μήνες εκτός αγοράς. Το ίδιο περίπου συμβαίνει και με τα άτομα σε προσωπικό επίπεδο. Για τους περισσότερους, οι αποταμιεύσεις ήταν χαμηλές έως ανύπαρκτες, ενώ οι ανάγκες και προπαντός οι επιθυμίες ήταν μεγάλες. Η απώλεια εισοδημάτων οδήγησε τις κυβερνήσεις στην παροχή επιδομάτων, τα

οποία στις πλείστες των περιπτώσεων δεν είναι αρκετά ούτε καν για τα απολύτως απαραίτητα. Η ασφαλιστική βιομηχανία είχε και εξακολουθεί να έχει απαντήσεις για όλες αυτές τις καταστάσεις που αντιμετωπίζει η ανθρωπότητα. Με ασφάλισεις ζωής, υγείας, αποταμίευσης, διακοπής εργασιών, ακόμα και ασφάλισεις ταξιδιών, οι οποίες συμπεριελάμβαναν πιθανές οικονομικές ζημιές από πανδημία, και πολλά άλλα προϊόντα. Το ερώτημα που αιωρείται είναι αν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι στο σύνολό τους λειτούργησαν σωστά προτείνοντας κατάλληλες λύσεις στους πελάτες τους. Και το επόμενο ερώτημα είναι αν ακόμα και εκεί όπου οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι λειτούργησαν ορθά, οι πελάτες (άτομα και επιχειρήσεις) ήταν σε θέση να διακρίνουν τους ενδεχόμενους κινδύνους και να αποδεχθούν τις ασφαλιστικές προτάσεις. Ακόμα και οι τράπεζες παραχωρούσαν σε επιχειρήσεις δάνεια εκατομμυρίων, ζητώντας, όποτε ζητούσαν, ασφάλιση πυρός και σεισμού. Τα ίδια λάθη έγιναν και με δανειοδοτήσεις ιδιωτών. Οι τραπεζικοί δεν ήταν σε θέση να εντοπίσουν όλους τους πιθανούς κινδύνους και να προτείνουν στους πελάτες τους τις ορθές ασφαλιστικές λύσεις στηριζόμενοι στις πραγματικές ανάγκες. Αν όλα λειτουργούσαν «ιδανικά», η ασφαλιστική βιομηχανία θα είχε



σήμερα τον πρωταγωνιστικό ρόλο αλλά και τις δυνατότητες να μειωθούν στο ελάχιστο οι όποιες αρνητικές συνέπειες της πανδημίας. Θα πρέπει να μαθαίνουμε από τις εμπειρίες μας, αλλά, κυρίως, από τις εμπειρίες άλλων. Σήμερα που βρισκόμαστε πραγματικά; Οι Διευθύνσεις των επιχειρήσεων έχουν εξαφανιστεί ή, στην καλύτερη περίπτωση, προσπαθούν να διαχειριστούν την κατάσταση. Ποια κατάσταση όμως; Οι πολιτικοί, από την άλλη, έχουν παραδοθεί στους επιστήμονες της Ιολογίας, χωρίς, βέβαια, να παραμερίζουν το παιχνίδι της δημαγωγίας και του λαϊκισμού. Και όλοι εμείς παραμένουμε αδρανείς αναμένοντας το επόμενο διάταγμα και την άρση των περιοριστικών μέτρων. Την ίδια στιγμή, τα κράτη φορτώνονται νέα δάνεια τα οποία διαχειρίζονται κατά την κρίση τους με γνώμονα συνήθως τις ψήφους στις επόμενες εκλογές. Εάν έχουμε μάθει από τα λάθη του παρελθόντος, θα πρέπει να γνωρίζουμε πλέον πως τα δάνεια αποπληρώνονται. Δεν αποτελούν λάθος οι δανεισμοί - συχνά είναι απολύτως αναγκαίοι -, είναι απαραίτητο, όμως, να γίνεται ορθή διαχείρισή τους. Πώς θα είναι το αύριο; Θα κατασκευαστεί το πολυαναμενόμενο εμβόλιο; Θα βρεθεί φάρμακο θεραπείας του κορονοϊού; Πότε θα τα έχουν στη διάθεσή τους οι ιατρικές υπηρεσίες; Θα έχουμε επανάληψη της πανδημίας της ισπανικής γρίπης του 1918, όταν το δεύτερο κύμα λοιμώξεων αποδείχτηκε περισσότερο θανατηφόρο από το πρώτο, με 50 εκατομμύρια νεκρούς; Ποιος θα είναι οι τελικές συνέπειες ενός δεύτερου κύματος πανδημίας του κορονοϊού; Πώς θα διαχειριστούμε τις οικονομικές επιπτώσεις, την αυξημένη ανεργία, αλλά και την ψυχολογία της κοινωνίας; Το βέβαιο είναι πως το αύριο δεν θα θυμίζει σε τίποτε την προγενέστερη κατάσταση. Η νέα πραγματικότητα θα είναι πολύ διαφορετική. Θα βρεθούμε αντιμέτωποι με μια νέα κατάσταση με δεδομένα όπως:

παίκτης στις αγορές. - Αυξημένη ανεργία. - Κατασχέσεις. - Διαφοροποιημένα ενοίκια. - Μειωμένες οικονομικές δυνατότητες. - Αύξηση της κατ' οίκον εργασίας. - Αύξηση της χρήσης της τεχνολογίας κ.π.α. Οι προδιαγραφόμενες αλλαγές δεν αφορούν μόνο το κάθε κράτος ξεχωριστά. Είναι η πρώτη φορά που διαβλέπεται αυξημένος κίνδυνος διάσπασης της ενότητας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Όμως, η πραγματικότητα είναι πως τη δύσκολη κατάσταση δεν τη βιώνει κανένας από μόνος του. Η νέα πραγματικότητα αφορά όλους. Τους συμπολίτες μας, τους ανταγωνιστές μας, τους άλλους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας και, γενικά, ολόκληρη την ανθρωπότητα. Το ερώτημα παραμένει. Τι κάνουν σήμερα οι Διευθύνσεις των εταιρειών; Τι περιμένουν για να δράσουν; Μήπως περιμένουν να αντιγράψουν αυτούς που θα τολμήσουν πρώτοι; Θα συνεχίσουν να λειτουργούν στο μικρόκοσμό τους, εάν θα περιλαμβάνονται βέβαια ανάμεσα σε αυτούς που θα επιβιώσουν, ή θα αντιμετωπίσουν την κρίση ως ευκαιρία να βγουν μπροστά με νέες δημιουργικές ιδέες, με έναν ορθό, ακόμα και επιθετικό επιχειρηματικό σχεδιασμό; Η όσο το δυνατόν γρηγορότερη εκκίνηση θα κάνει τη διαφορά και όχι απλώς η επανεκκίνηση. Τα μερίδια αγοράς θα ανακαταμερισθούν. Οι ανάγκες, οι δυνατότητες και η ψυχολογία θα διαφοροποιηθούν. Οι απαιτήσεις θα διαφοροποιηθούν. Η σημερινή προετοιμασία και η γρήγο-

ΕΥΡΩΠΗ

Η πανδημία και η ανάγκη για νέες κοινές δράσεις



Του ΣΠΥΡΟΥ
ΚΑΠΡΑΛΟΥ*

Η Ευρώπη παραμένει ζαλισμένη από το χτύπημα της πανδημίας. Η απρόσμενη αυτή εξέλιξη άλλαξε τα δεδομένα στην καθημερινότητα εκατομμυρίων πολιτών, ανέδειξε νέες προτεραιότητες, αλλά δυστυχώς οδήγησε στην απώλεια χιλιάδων πολιτών.

Η πανδημία «φώτισε» την ανάγκη η Ευρώπη να δημιουργήσει ένα ολιστικό σχέδιο έκτακτων κρίσεων που θα ξεπερνά τους περιορισμούς της οικονομικής γραφειοκρατίας των Βρυξελλών και τις αυτοσυντηρητικές διαθέσεις ορισμένων κρατών που λειτουργούν εκτός του πνεύματος του ευρωπαϊκού οικοδομήματος. Σε γενικές γραμμές η Ευρωπαϊκή Ένωση αντέδρασε άμεσα στην πανδημία και πήρε σοβαρές αποφάσεις για τη στήριξη των κρατών μελών. Καλό είναι να θυμόμαστε ότι εφαρμόζεται η ρήτρα γενικής διαφυγής από τους περιορισμούς του Συμφώνου Σταθερότητας και Ανάπτυξης, με αποτέλεσμα να μην ισχύουν οι δημοσιονομικοί στόχοι που είχαν τεθεί για το 2020. Δόθηκε επίσης ευελιξία στη χρήση των πόρων του ΕΣΠΑ και στις κρατικές ενισχύσεις, που επιτρέπει σε κάθε χώρα να αξιοποιηθεί ταχύτερα και χωρίς εθνική συμμετοχή κοινοτικούς πόρους. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ελλάδα συμμετέχει, μετά από χρόνια αποκλεισμών, στο νέο πρόγραμμα ποσοτικής χαλάρωσης που ανέρχεται σε περίπου 12 δισεκατομμύρια ευρώ για τη χώρα μας. Τα ελληνικά ομόλογα γίνονται δεκτά ως ενέχυρα από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (waiver), με αποτέλεσμα να είναι διαθέσιμη φθηνή χρηματοδότηση ύψους 10 δισεκατομμυρίων ευρώ από τις τράπεζες στην πραγματική οικονομία. Επιπρόσθετα, το Eurogroup της 9ης Απριλίου 2020 ενέκρινε μέτρα στήριξης της ευρωπαϊκής οικονομίας ύψους 540 δισεκατομμυρίων ευρώ.

Ωστόσο, η σημερινή κρίση ανέδειξε και τις εσωτερικές παθογένειες που δείχνουν ότι η ευρωπαϊκή ολοκλήρωση έχει πολύ δρόμο ακόμη... Χαρακτηριστικός είναι ο θόρυβος που προκάλεσε η κίνηση των εννέα Ευρωπαίων ηγετών, ανάμεσα στους οποίους και ο Έλληνας πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης, να προτείνουν την έκδοση ενός ευρωομολόγου προκειμένου να αντιμε-

τωπιστούν συνολικά οι παρενέργειες της πανδημίας. Η ευρωπαϊκή οικογένεια χωρίστηκε σε στρατόπεδα, με τη Γερμανία και την Ολλανδία να αντιδρούν σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο και την Ιταλία και την Ισπανία να σηκώνουν ψηλά τον πήχυ και να ζητούν το μέγιστο με δεδομένο ότι επλήγησαν περισσότερο. Η Ευρώπη έδειξε ανέτοιμη να συμφωνήσει σε έναν κοινό παρονομαστή ώστε να οδηγηθεί με ασφάλεια στην επόμενη μέρα. Η Ευρωπαϊκή Ένωση χρειάζεται αυξημένη ανθεκτική προσαρμοστικότητα για να αντιμετωπίσει αυτή και τις επόμενες προκλήσεις με επάρκεια προστατεύοντας τα πραγματικά συμφέροντα των πολιτών της. Στις 24 Απριλίου του 1998 είχε γράψει η βρετανική Observer με αφορμή το θάνατο του Κωνσταντίνου Καραμανλή ότι «έφυγε ο σιωπηλός αρχιτέκτονας της Ελλάδας». Ήταν πράγματι από τα πρόσωπα που οδήγησε τη χώρα στο απάνεμο λιμάνι της τότε ΕΟΚ πιστεύοντας βαθύτατα στην ευρωπαϊκή ιδέα και στην ανάγκη για την ευρωπαϊκή ολοκλήρωση. Τέτοιους σιωπηλούς αρχιτέκτονες χρειάζεται σήμερα η Ένωση που θα τολμήσουν με κάποιον τα επόμενα βήματα με αποφασιστικότητα. Η αλληλεγγύη και η κοινωνική συνοχή συνιστούν βασικά συστατικά μιας πετυχημένης πορείας σε πολιτικό και οικονομικό επίπεδο. Οι κοινές δράσεις και οι κοινοί στόχοι δημιουργούν σχέσεις όχι μόνο εξάρτησης αλλά και σεβασμού ανάμεσα στα κράτη μέλη. Η σημερινή κρίση μπορεί να αποτελέσει ένα καλό ξεκίνημα ώστε να υπερασπιστούμε όλα τα θετικά και να διορθώσουμε τις παθογένειες. Κι αυτό θα οδηγήσει σε μια πιο δυνατή και καλύτερη Ευρώπη, σε ένα κοινό μέλλον με αυτά που μας ενώνουν.



* Spyros Kapralos - MA Quality Journalism and New Technologies
European Communication Institute

ρη και δημιουργική αντίδραση θα είναι τα στοιχεία που θα καθορίσουν τη νέα θέση του καθενός στη νέα τάξη πραγμάτων. Ας αναρωτηθούμε, λοιπόν. Αν ξανακτίσουμε τη ζωή μας ή την επιχείρησή μας από την αρχή, τι θα αλλάζαμε; Θα μέναμε στις δυνατότητες του χωριού ή της πόλης μας ή θα σχεδιάζαμε ένα πιο φιλόδοξο και πιο εντυπωσιακό ταξίδι; Τα πράγματα δεν είναι εύκολα, αλλά τα δύσκολα είναι για τους ικανούς και τους τολμηρούς. Εμείς πόσο ικανοί είμαστε για να διαχειριστούμε πιο δημιουργικά το αύριο αξιοποιώντας τις εμπειρίες τού χθες; Ειδικά στην ασφαλιστική βιομηχανία, σε εποχές όπου η συνειδητοποίηση των κινδύνων μεγαλώνει και οι ευκαιρίες αυξάνονται. Δεν θα πρέπει να επικεντρωθούμε στη διαχείριση μόνο του σήμερα. Θα πρωτοπορήσουν οι εταιρείες και τα άτομα

που ετοιμάζουν τις λύσεις τού αύριο. Για να διεκδικήσουν το μερίδιό τους σε μια πιο συνειδητοποιημένη αγορά με διαφορετικές ανάγκες, διαφορετικές ανησυχίες και διαφορετικές δυνατότητες. Δεν αναφέρομαι αποκλειστικά στα προϊόντα και στις χρεώσεις. Ο επανασχεδιασμός και η προετοιμασία χρειάζονται σε κάθε τομέα. Πρέπει, πιστεύω, να επαναπροσδιορίσουμε τις ευθύνες και την αποστολή του καθενός από εμάς, όπως αυτές προκύπτουν από τη θέση και το ρόλο μας. Θα πρέπει να ξαναδούμε τους προϋπολογισμούς, τις ανάγκες αποθεματικών και τον τρόπο εξάσκησης κάθε εργασίας ξεχωριστά. Είτε αντιμετωπίσουμε ένα δεύτερο κύμα του κορονοϊού είτε όχι, θα πρέπει να γνωρίζει ο καθένας από εμάς τι ακριβώς θα κάνει μέσα στη διαφορετική, μόνιμη πια, πραγματικότητα.

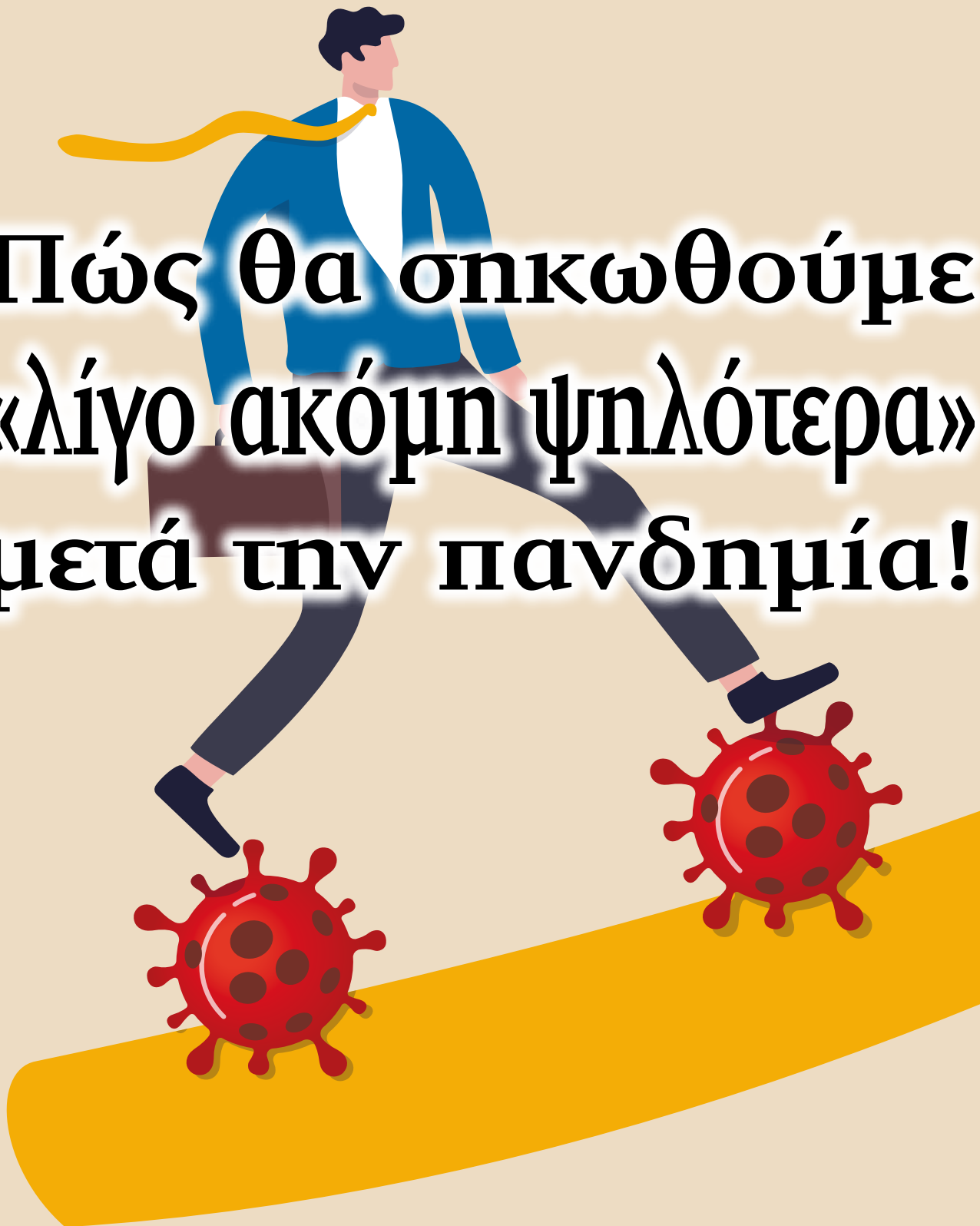


Γιάννης Βιολάρης (FLMI - CIAM - ACS)

Είναι στην ασφαλιστική βιομηχανία από το 1980. Πρώην πρόεδρος των εταιρειών LIMRA για Κύπρο και Ελλάδα και μέλος του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου. Αφυπηρέτησε πρόωρα από την Eurolife Ltd ως αναπληρωτής γενικός διευθυντής και διευθυντής Πωλήσεων και Marketing. Το βιβλίο του για το Bankassurance είχε επιλεγεί από τη Munich-re, τυπώθηκε και διανεμήθηκε σε όλο τον κόσμο. Το 2013 ίδρυσε την εταιρεία ασφαλιστικής πρακτορείωσης Solutions 4U Insurance Agents & Consultants Ltd, η οποία αριθμεί σήμερα πολλούς συνεργάτες τόσο στην Κύπρο όσο και στην Ελλάδα.

ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ!

Πώς θα σηκωθούμε
«λίγο ακόμη ψηλότερα»
μετά την πανδημία!



Επανεκκίνηση είναι η λέξη που επικαλούνται όλοι τις τελευταίες ημέρες και δηλώνει την τάση, την ανάγκη η χώρα να επανέλθει σε κανονικούς ρυθμούς μετά το πρώτο πλήγμα που δέχθηκε από την πανδημία του νέου κορονοϊού.

Η επανεκκίνηση είναι το ζητούμενο στην οικονομία και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, η οποία άρχισε και αυτή να πλήττεται μετά από μία «καραντίνα» σχεδόν δύο μηνών.

Η επανεκκίνηση είναι το ζητούμενο και για την ασφαλιστική εταιρεία, αν και οι εταιρείες δεν σταμάτησαν ποτέ την εργασία τους, αλλά και για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ο οποίος θα πρέπει να βρει τρόπους να έρθει και πάλι σε επαφή με τους πελάτες του.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στις επόμενες σελίδες με τη βοήθεια μιας πλούσιας αρθρογραφίας καταθέτει προτάσεις επανεκκίνησης. Διαβάστε τις!

Γράφουν για το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»: η ψυχολόγος Δρ Σμαρούλα Παντελή, ο Ξενοφών Λιαπάκης, αντιπρόεδρος (CTIO) της People Cert, ο Μπάμπης Αναστασιάδης, διευθυντής Προϊόντων, Marketing, Επικοινωνίας της ΑΧΑ Ελλάδος, η Σοφία Καλλέργη, ανώτερο διοικητικό στέλεχος με εικοσαετή θητεία στον ασφαλιστικό και τον τραπεζικό κλάδο, η Μαρία Τσιλιμπάρη, μεσίτης ασφαλίσεων, επικεφαλής της «NOBILIS INSURANCE BROKERS», και ο Κωνσταντίνος Τριανταφύλλου, πρόεδρος της Ένωσης των Ελλήνων Financial Planners (HFPA).



ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ!



Γράφει η ψυχολόγος
Δρ Σμαρούλα Παντελή

1... 2... 3... Πάμεεεεεεεεεεε!

Πού πάμε; Για πού το βάλαμε; Είναι σίγουρο ότι μπορούμε να φτάσουμε εκεί που θέλουμε να πάμε; Όλοι περιμέναμε με ανυπομονησία την απελευθέρωση από τα περιοριστικά μέτρα και τώρα μοιάζει να θέλουμε να τρέξουμε να κρυφτούμε. Σαν να περιμένει ο λύκος έξω απ' το μαντρί και είναι πιο εύκολο να φυτοζωούμε μέσα στο μαντρί από το να ρισκάρουμε τη ζωή μας.

Οι πληροφορίες δεν είναι πολύ συγκεκριμένες για το πώς θα προστατευτούμε, πράγμα που μας οδηγεί στο να παθαίνουμε σύγχυση και να αρχίζει το νευρικό μας σύστημα να γκαζώνει απειλητικά. Κάποιοι ήδη έχουν χάσει τον ύπνο τους και κάποιοι άλλοι το ρίχνουν στην τρελή! Τίποτε από τα δύο δεν μπορεί να μας βοηθήσει. Είμαστε σε αχατογράφητα νερά με την υγεία, την οικονομία και την κοινωνική ζωή. Οπότε; Πώς θα κάνουμε την επανεκκίνηση; Ε ναι, δεν αρκεί να πατήσουμε το play, ούτε το enter! Η τεχνολογία με τα θαύματά της δεν επαρκεί για να μας ανυψώσει το ηθικό, να πιστέψουμε στον εαυτό μας και να πάρουμε μπρος! Άρα; Το μόνο που μπορεί να μας βοηθήσει είναι η καλή σχέση με το παρόν, που σημαίνει:

- Δεν μετακινούμαι ασκόπως δεξιά και αριστερά.
- Αποφεύγω να μπαινοβγαίνω σε μέρη που μπαινοβγαίνει πολλός κόσμος.
- Επιλέγω να συναναστρέφομαι με φίλους που δεν μπαινοβγαίνουν όπου να 'ναι.
- Πλένω τα χέρια μου συχνά.
- Τηρώ τις αποστάσεις με τους ανθρώπους χωρίς να υπερβάλλω και να σφίγγομαι.
- Δεν καταστροφολογώ για το μέλλον.
- Δεν συνωμοσιολογώ.

- Δεν κάνω το μάντη, το μέντιουμ, τη χαρτορίχτρα και τη φλιτζανού, περιγράφοντας ένα μέλλον που σε καμία περίπτωση δεν μπορώ να προβλέψω.
- Φροντίζω τον εαυτό μου και τους ανθρώπους που είναι σημαντικοί για μένα, μεταδίδοντας ζεστασιά και αγάπη.
- Εστιάζω στην πνευματική μου πρόοδο και όχι μόνο στην οικονομική μου πρόοδο.
- Αναζητώ το βαθύτερο νόημα της ζωής μου και δείχνω ευγνωμοσύνη για όλα όσα έχω και μπορώ να κάνω.

Η ζωή δεν ήταν ποτέ εύκολη και δίκαιη. Δεν θα είναι και ποτέ! Ας μην αναζητώ λοιπόν πράγματα που δεν πρόκειται να έρθουν. Ας κάνω το καλύτερο που μπορώ με τα δεδομένα της κάθε στιγμής. Είναι η πρώτη φορά στην ιστορία όλων των αιώνων όπου όλοι οι άνθρωποι σε όλο τον πλανήτη δεν έχουμε άλλη επιλογή από το να κάνουμε το καλύτερο που μπορούμε. Ξεκινήστε σήμερα! Μεταδώστε το χαμόγελο και τη ζεστασιά! Αυτά είναι τα μόνα που μεταδίδονται πιο γρήγορα από τους ιούς! Χωρίς αυτά δεν υπάρχει πρόοδος, δεν υπάρχει ζωή, δεν υπάρχει ελπίδα. Να θυμάστε πως το χαμόγελο ακούγεται ακόμη και όταν μιλάμε από το τηλέφωνο και φαίνεται ακόμη και όταν φοράμε μάσκα! Με το καλό να ανταμώσουμε ξανά στα πάρκα, στις παραλίες, στα σεμινάρια, στις συναυλίες!

ΝΑΙ



Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή

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

ΜΕΤΑΒΑΣΗ από το fast track digitalization στη μετα-coronavirus εποχή

PEOPLECERT

Του **ΞΕΝΟΦΩΝΤΑ ΛΙΑΠΑΚΗ***
*Αντιπροέδρου (CTIO) της People Cert,
Προέδρου του Hellenic CIO Forum και μέλους
Διοικητικού Συμβουλίου του Euro.digital*

Το ξέσπασμα του coronavirus (Covid-19) αποτελεί πιθανώς τη μεγαλύτερη κρίση της γενιάς μας. Ωστόσο, πρέπει να παραδεχτούμε ότι ένα απροσδόκητα καλό αποτέλεσμα αυτής της κρίσης είναι ότι οι περισσότερες εταιρείες, η κυβέρνηση και το Δημόσιο στην Ελλάδα αναγκάστηκαν να ανταποκριθούν στο lockdown και τις ανάγκες για ψηφιακές υπηρεσίες, που μέχρι σήμερα δεν υπήρχαν, αρκετά γρήγορα και αποτελεσματικά. Για αυτόν το λόγο άλλωστε βλέπουμε τελευταία τα κοινωνικά μέσα δικτύωσης να κατακλύζονται με μια αστεία δημοσίευση μιας έρευνας που ρωτά: «Ποιος οδήγησε τον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας σας; Α) Διευθύνων Σύμβουλος, Β) CTO, C) Covid-19». Και το Covid-19 σε κύκλο να είναι η σωστή απάντηση.

Η επιβεβλημένη για λόγους υγείας στροφή στον κοινωνικό αποκλεισμό έφερε μια σειρά από σημαντικές αλλαγές σε πολλούς βασικούς τομείς της ζωής μας, όπως η εκπαίδευση, η εργασία, οι αγορές, η χρήση της τεχνολογίας, η υγειονομική περίθαλψη, οι δημόσιες υπηρεσίες και η ψυχαγωγία, ενώ επέβαλε μια σειρά υπηρεσιών να ολοκληρώνονται ηλεκτρονικά και μάλιστα σε χρόνο-ρεκόρ. Είναι σίγουρο ότι στη μετα-Covid-19 εποχή πολλές από τις παραπάνω αλλαγές ήρθαν για να μείνουν στη ζωή μας.

Όλοι γνωρίζουμε ότι «η ανάγκη είναι η μήτηρ της εφευρετικότητας», έτσι κάτω από αυτές τις άνευ προηγουμένου συνθήκες που δημιουργήθηκαν από αυτήν την κρίση, το Ελληνικό Δημόσιο αναγκάστηκε να επιταχύνει και να ψηφιοποιήσει μια σειρά υπηρεσιών μέσα σε λίγες μόλις εβδομάδες, και όχι χρόνια όπως συνήθως γινόταν.

Αυτά τα ψηφιακά επιτεύγματα αποδεικνύουν στην πράξη ότι η έλλειψη ικανότητας δεν ήταν ποτέ το πρόβλημα του μη εκσυγχρονισμού του ελληνικού κράτους, αλλά ότι ο μόνος λόγος για τον οποίο ποτέ δεν ξεκίνησε ήταν σαφώς η έλλειψη βούλησης να εκτελέσουμε ένα τέτοιο έργο ψηφιακού μετασχηματισμού.

Αυτό βέβαια για εμάς που ασχολούμαστε με τον ψηφιακό μετασχηματισμό δεν αποτελεί καθόλου έκπληξη, καθώς όλοι μας γνωρίζουμε ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν είναι θέμα μόνο τεχνολογίας, αλλά κυρίως είναι ένα θέμα κουλτούρας, νοοτροπίας και βούλησης.

Η μετάβαση, εν μια νυκτί, σε remote-working, για λόγους προστασίας της υγείας των εργαζομένων, δημιουργεί μια σειρά από νέα security risks που πρέπει να αξιολογηθούν και να καλυφθούν άμεσα.

Εξαιτίας αυτού, πολλοί οργανισμοί, σε όλο τον κόσμο, αναγνωρίζοντας την ξαφνική έκθεσή τους σε πιθανό κίνδυνο κυβερνο-επιθέσεων ερευνούν την ασφαλιστική αγορά προκειμένου να βρουν το κατάλληλο για αυτούς cybersecurity προϊόν που θα τους καλύψει.

Αυτός άλλωστε ο ασφαλιστικός κλάδος αναμένεται να έχει ακόμη ταχύτερη ανάπτυξη τους επόμενους μήνες λόγω των κινδύνων που επιφέρει αυτό το fast track digitalization που υλοποίησαν οι εταιρείες, χωρίς την κατάλληλη προετοιμασία, δημιουργώντας κενά στο χώρο της ασφάλειας των πληροφοριακών τους συστημάτων.

Το ξέσπασμα του ιού έχει ακυρώσει όλα τα συνέδρια παγκοσμίως, ωθώντας τους διοργανωτές να σκεφτούν έξω από το κουτί και

να προσφέρουν εναλλακτικές επιλογές που θα διασφαλίζουν πρωτίστως τη δημόσια υγεία και ασφάλεια. Βλέπουμε τις εκδηλώσεις να γίνονται ολόένα και πιο virtual. Αυτό θα οδηγήσει σε νέες, ακόμη πιο καινοτόμες λύσεις στο μέλλον, όπου οι άνθρωποι θα συναντιούνται και θα αλληλεπιδρούν ψηφιακά ακόμη πιο αποτελεσματικά.

Μία από τις τεχνολογίες που αναμένεται να βοηθήσει σε αυτή την κατεύθυνση είναι το virtual reality, που επιτρέπει στους ανθρώπους μέσω μιας βιντεοκλήσης να αισθάνονται σαν να βρίσκονται στον ίδιο χώρο μαζί, πράγμα που βοηθά στην κοινωνικοποίηση και την ψυχική υγεία, καθώς η κοινωνική αποστασιοποίηση με τον έναν ή τον άλλον τρόπο αναμένεται να συνεχίσει, ειδικά για τους ηλικιωμένους ανθρώπους και τις ευπαθείς ομάδες.

Αναμένονται ολόένα και περισσότερες virtual επισκέψεις, μέσω τέτοιων πλατφορμών, σε μουσεία, πολιτιστικά ιδρύματα και ταξιδιωτικές εμπειρίες σε άλλες χώρες.

Το κλείσιμο διαφόρων αθλητικών εγκαταστάσεων, πολιτιστικών χώρων, χώρων αναψυχής και ψυχαγωγίας, όπως μπαρ, εστιατόρια, καφετέριες, γυμναστήρια, θέατρα, κινηματογράφοι, καζίνο κ.ά., για τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα έστρεψε την ψυχαγωγία προς τη διαδικτυακή ψυχαγωγία, αυξάνοντας σημαντικά τον όγκο των συνδρομητών σε υπηρεσίες streaming και gaming.

Η εκθετική αύξηση της ζήτησης σε κάποια industries οδηγεί στην ανάγκη ανάπτυξης αυτοματισμών για να μπορέσουν να ανταποκριθούν βελτιώνοντας παράλληλα το customer experience. Το eCommerce, για παράδειγμα, παρουσιάζει μια μεγάλη δυναμική, μιας και αποτελεί τον κύριο τρόπο αγορών, με αποτέλεσμα οι ανάγκες σε υπηρεσίες delivery να αυξηθούν εκθετικά.

Αυτή η τάση θα συνεχίσει να αυξάνεται με αποτέλεσμα να δούμε πολύ σύντομα την έγκριση και χρήση τεχνολογιών που θα επι-

τρέπουν την αυτοματοποιημένη και ανέπαφη παράδοση αγαθών, όπως π.χ. με τη χρήση drones.

Αναμένεται επίσης μεγαλύτερη ανάπτυξη και χρήση προηγμένων RPA τεχνολογιών, οι οποίες όχι μόνο θα αντικαταστήσουν επαναλαμβανόμενες βαρετές, βρόμικες και επικίνδυνες εργασίες, αλλά θα βελτιώσουν τις logistics διαδικασίες επιταχύνοντας την παράδοση των προϊόντων.

Η εξάπλωση του ιού οδήγησε στο lockdown όλων των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων σε όλο τον κόσμο. Ένα τέτοιο κλείσιμο, παρόλο που έπιασε τα περισσότερα Ιδρύματα απροετοίμαστα, τα ανάγκασε όμως να γίνουν πολύ δημιουργικά, επιταχύνοντας την ανάπτυξη και χρήση διαδικτυακών μαθησιακών περιβαλλόντων, έτσι ώστε η μάθηση να μη διακόπτεται. Είναι βέβαιο ότι ο χώρος της εκπαίδευσης δεν θα είναι ο ίδιος μετά από αυτήν την κρίση, χρησιμοποιώντας τις κατάλληλες ψηφιακές τεχνολογίες και αντικαθιστώντας τις παραδοσιακές τάξεις με virtual.

Η τηλεϊατρική αποτελεί μια αναδυόμενη τάση. Αξιοματούχοι της δημόσιας υγείας ωθούν τα συστήματα υγειονομικής περίθαλψης να επεκτείνουν τις υπηρεσίες τηλεϊατρικής τους μέσω smartphones και άλλων εργαλείων. Μέσω της τηλε-υγείας θα παρέχουν υπηρεσίες ρουτίνας φροντίδας ηλικιωμένων, καθώς και σε ασθενείς υψηλού κινδύνου, θα βοηθήσουν την αποτελεσματικότητα του συστήματος μέσω chatbots και εργαλείων AI βοηθώντας την πρόληψη χωρίς να επιβαρύνουν το σύστημα εάν δεν υπάρχει λόγος.

Το IoT έχει υιοθετηθεί από τον τομέα της υγειονομικής περίθαλψης δημιουργώντας μια ποικιλία διαδικτυακών λύσεων υγείας (IoMT) μειώνοντας τις εισαγωγές στο νοσοκομείο, επιτρέποντας στενότερη παρακολούθηση στην κοινότητα. Η εικονική υγειονομική περίθαλψη, ο γιατρός on demand και η virtual assistance είναι



πλέον εδώ και αναμένεται να έχουν τεράστια ανάπτυξη στο μέλλον.

Όλες αυτές οι αυξημένες διαδικτυακές απαιτήσεις που φέρνουν ο πολυπλασιασμός των online χρηστών και η χρήση ολοένα και πιο απαιτητικών εφαρμογών, όπως της τηλεϊατρικής, των βιντεοδιασκέψεων, της εικονικής πραγματικότητας κ.ά., κάνουν την έλευση του 5G δικτύου πέμπτης γενιάς, με ταχύτητες που υπολογίζονται να είναι 100πλάσιες του σημερινού 4G, περισσότερο αναγκαία σήμερα παρά ποτέ.

Βλέπουμε να γίνεται ευρεία χρήση προηγμένων AI τεχνολογιών από κυβερνήσεις, ερευνητές, οργανισμούς και ιδρύματα με στόχο την ανάπτυξη μοντέλων και αλγορίθμων που βοηθούν στην πρόβλεψη και αποτροπή περαιτέρω διάδοσης του κορονοϊού.

Οι επιστήμονες σε όλο τον κόσμο τα χρησιμοποιούν, μοιράζονται δεδομένα, και με τη χρήση deep learning τεχνικών προσπαθούν να αξιολογήσουν την καμπύλη εξέλιξης του ιού και των επιπτώσεών του.

Ένα είναι σίγουρο, ότι μέσα από αυτή τη μεγάλη δοκιμασία οι AI πλατφόρμες ωριμάζουν ταχύτερα και θα είναι πολύ πιο έτοιμες να αντιμετωπίσουν με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα μια ανάλογη κρίση στο μέλλον.

Σε επίπεδο data privacy, παρατηρείται ολοένα και περισσότερο η προθυμία των ανθρώπων να δώσουν τη συγκατάθεσή τους στη χρήση των προσωπικών τους δεδομένων, αρκεί αυτό να οδηγήσει σε παροχή καλύτερων υπηρεσιών και να επιστρέφει κάποια οφέλη σε αυτούς. Η επιδημία δοκιμάζει ήδη τα όρια των θεσμικών πλαισίων που αφορούν την προστασία των προσωπικών δεδομένων όπως είναι το GDPR. Έχει, δε, ήδη ξεκινήσει μια συζήτηση σε πολλές χώρες σχετικά με την αξία της χαλάρωσης της αυστηρότητας των θεσμικών αυτών πλαισίων με αντάλλαγμα την προστασία της υγείας του συνόλου.

Σύμφωνα με τα μέλη μας, του Hellenic CIO Forum, οι κορυφαίες προτεραιότητες που κλήθηκαν να υλοποιήσουν κατά τη διάρκεια αυτής της άνευ προηγουμένου κρίσης ήταν:

- Η διασφάλιση της απρόσκοπτης λειτουργίας της εταιρείας μετά το lockdown που επιβλήθηκε στη χώρα και η ανάγκη που προέκυψε μέσα σε ελάχιστο χρόνο η συντριπτική πλειοψηφία του προσωπικού να εργάζεται με ασφάλεια από το σπίτι.
- Η προσαρμογή των πολιτικών ασφαλείας, επιχειρηματικής συνέχειας, η αναγνώριση των έξτρα επιχειρηματικών κινδύνων που

προκύπτουν από την ξαφνική στροφή στο remote-working και η ενίσχυση των μέτρων ασφαλείας που απαιτούνται για την προστασία του οργανισμού στις νέες συνθήκες που διαμορφώθηκαν.

Στις συζητήσεις μας υπάρχει έκδηλη η ανησυχία ότι για πολλούς οργανισμούς, λόγω της έλλειψης κουλτούρας και εμπειρίας σε remote-working ως σήμερα, αυτή η ξαφνική «στροφή» από εργασία στο γραφείο σε εργασία στο σπίτι, χωρίς την κατάλληλη προετοιμασία, αυξάνει σημαντικά τα security και operational risks τους.

Οι προτεραιότητες που έχουμε για την επόμενη μέρα έχουν αλλάξει σημαντικά. Καλούμαστε να:

- Προετοιμάσουμε τον οργανισμό μας για «επιστροφή στην κανονικότητα».
- Βοηθήσουμε τον οργανισμό μας να διατηρήσει το ψηφιακό momentum και να ενισχύσει την ψηφιακή του κουλτούρα.
- Μετασχηματίσουμε τον οργανισμό σε πιο Agile, έτσι ώστε να μπορεί να πειραματίζεται, να αντιδρά και να προσαρμόζεται ταχύτερα σε τέτοιες απρόσμενες καταστάσεις.
- Δημιουργήσουμε σταδιακά μια κουλτούρα απομακρυσμένης εργασίας, προσαρμόζοντας όλες τις διαδικασίες μας, συνδυάζοντας τις virtual με τις face2face συναντήσεις και υιοθετώντας τις τεχνολογίες που χρειάζονται ώστε να μπορούν αυτά να γίνουν αποτελεσματικά.
- Επενδύσουμε περισσότερο στις τεχνικές Τεχνητής Νοημοσύνης και self-learning τεχνικές.
- Επενδύσουμε περισσότερο σε αυτοματισμούς με τη χρήση προηγμένων RPA platforms.
- Κάνουμε μεγαλύτερα βήματα στο χώρο του cloud computing.
- Κάνουμε μέρος της καθημερινότητάς μας virtual tools και συνήθειες όπως video conference, video events, e-learning κ.ά.

Κλείνοντας, είναι σίγουρο ότι η πανδημία οδηγεί όλο τον κόσμο σε αχατογράφητα νερά και ότι ο μετα-Covid-19 κόσμος θα είναι ένας εντελώς διαφορετικός κόσμος. Όλοι όμως ευχόμαστε και ελπίζουμε ότι η κληρονομιά που αφήνει σχετικά με το fast track ψηφιακό ταξίδι της χώρας και ειδικά στο χώρο του δημόσιου τομέα θα συνεχιστεί ακόμη εντατικότερα τους επόμενους μήνες και χρόνια, μετασχηματίζοντας συνολικά τη χώρα μας και οδηγώντας τη σε μια νέα ψηφιακή εποχή.

ΝΑΙ



* Ο κ. Λιαπάκης είναι διδάκτορας του Τμήματος Μηχανικών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και Πληροφορικής του Πανεπιστημίου Πατρών με ερευνητικά ενδιαφέροντα σε τομείς όπως των Information technology, Big data, Agile & Lean way of working, Business transformation και operational excellence.

Επί 18 έτη (1990-2008) εργάστηκε ως διευθυντής Μηχανογράφησης στην Groupama ασφαλιστική.

Επί 11 έτη (2008-2019) εργάστηκε ως γενικός διευθυντής Ψηφιακού Μετασχηματισμού & Πληροφορικής του Ομίλου INTERAMERICAN.

Από τις αρχές του 2020 είναι αντιπρόεδρος στο χώρο της τεχνολογίας, έχοντας το ρόλο του CTIO στην εταιρεία PeopleCert, η οποία αποτελεί παγκοσμίως τον leader στο χώρο της πιστοποίησης επαγγελματικών και γλωσσικών δεξιοτήτων, διεξάγοντας εκατομμύρια εξετάσεων το χρόνο σε 200 χώρες σε όλο τον κόσμο.

Επιπλέον, είναι πρόεδρος του Hellenic CIO forum, μέλος Διοικητικού Συμβουλίου του euro. digital Association και επιστημονικός συνεργάτης του Data & Media Laboratory (DM Lab) που τελεί υπό την εποπτεία του ΣΕΙΔ του Πολυτεχνείου της Πάτρας.



Σε αυτό το ράλι κερδίζει όποιος δεν τρέχει.

Νέο app ERGO Drive&Win

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

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

Είναι πραγματικά απλό. Αρκεί να:

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

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

Ξεκίνα σήμερα!

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

ERGO

Drive&Win

ERGO

ΜΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ η ΑΧΑ στην εποχή μετά τον κορονοϊό

Του ΜΠΑΜΠΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗ*

Η παρούσα παγκόσμια υγειονομική και οικονομική κρίση έχει πολλές προεκτάσεις για όλους μας σε προσωπικό, επαγγελματικό και συλλογικό επίπεδο. Στην ΑΧΑ διαχειριζόμαστε αυτή την κατάσταση με πρωταρχικό μέλημά μας την προστασία των ανθρώπων μας, την οποία διασφαλίζουμε από την πρώτη στιγμή με τη βοήθεια του συστήματος τηλεργασίας που έχουμε καθιερώσει από το 2018. Χάρη στην επιχειρησιακή ετοιμότητά μας είμαστε σε θέση, ταυτόχρονα, να θωρακίσουμε τη λειτουργία του οργανισμού μας και να παρέχουμε απρόσκοπτα τις υπηρεσίες μας προς το σύνολο των ασφαλισμένων μας.



Στα νέα δεδομένα που δημιούργησε το lockdown απαντάμε στις ανάγκες των πελατών για αλληλεπίδραση από απόσταση μέσα από μία σειρά καινοτόμων, ψηφιακών υπηρεσιών που έχουμε ήδη στη διάθεσή μας. Υπηρεσίες που σχεδιάσαμε με στόχο να στηρίζουμε τις ανάγκες τους από μακριά με ασφαλή, απλό και γρήγορο τρόπο. Η πιο επίκαιρη όλων είναι η υπηρεσία καθοδήγησης και επικοινωνίας με ιατρό τηλεφωνικά ή με βιντεοκλήση, MyAXA Doctor. Το 2019, όταν ανακοινώσαμε πρώτοι αυτή την παροχή στον ασφαλιστικό κλάδο, δεν μπορούσαμε να φανταστούμε ότι σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα θα ήταν αντικείμενο συζήτησης σε όλη τη χώρα. Πλέον, με την Πολιτεία, τους τοπικούς φορείς και τους ιατρικούς συλλόγους να αναζητούν λύσεις για ασφαλή επικοινωνία ιατρών και ασθενών από απόσταση, αυτή η υπηρεσία έχει πολλαπλάσια προστιθέμενη αξία για όσους μας εμπιστεύονται για την προστασία της υγείας τους. Δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή σε αυτή τη ραγδαία εξελισσόμενη ανάγκη, αποφασίσαμε να διευρύνουμε κατά πολύ τον αριθμό των ασφαλισμένων μας που έχει πρόσβαση σε αυτήν, παρέχοντάς την δωρεάν σε 100.000 ασφαλισμένους υγείας, ανεξαρτήτως προγράμματος ασφάλισης. Επιπλέον, σε μία περίοδο όπου ο πραγματογνώμονας μιας ζημιάς δεν έχει τη δυνατότητα να επισκεφθεί μία ασφαλισμένη κατοικία, στην ΑΧΑ -με την υπηρεσία MyAXAway- διασφαλίζουμε την πραγματογνωμοσύνη εξ αποστάσεως και την άμεση ολοκλήρωση της διαδικασίας αποζημίωσης. Αντίστοιχα, σε μια ζημιά αυτοκινήτου, η ίδια υπηρεσία βοηθά την ολοκλήρωση της δήλωσης από τον τόπο του ατυχήματος σε ελάχιστο χρόνο, τηρώντας στο ακέραιο τις οδηγίες του κράτους για ασφαλείς και απομακρυσμένες ανθρώπινες αλληλεπιδράσεις. Δεν θα μπορούσαμε, παράλληλα, να μην

Ο κ. Μπάμπης Αναστασιάδης.



αναφερθούμε στον τρόπο με τον οποίο διαχειριστήκαμε τη μειωμένη κίνηση οχημάτων και την ανάγκη των πολιτών για ευελιξία σε ό,τι αφορά στην ασφάλιση αυτοκινήτου τους. Πέραν της επιστροφής της αξίας που προέκυψε από αυτό το γεγονός, την οποία διασφαλίσουμε με παροχή έκπτωσης 5% σε ετήσια βάση, προτείνουμε λύσεις περιορισμού του αντίστοιχου ασφαλιστικού προϋπολογισμού με το πρόγραμμά μας «Οδηγώ λίγο - Πληρώνω λίγο», το οποίο επιβραβεύει τη χαμηλή χρήση ενός οχήματος με έκπτωση ασφαλιστρών έως και 20%. Τέλος, η παραλαβή του συμβολαίου, η πλήρης εικόνα των παροχών και η εξέλιξη της αποζημίωσης μέσα από την υπηρεσία MyAXA, όπως κι η δυνατότητα online πληρωμής με άτοκες δόσεις, αποτελούν

ασφαλείς λύσεις που διευκόλυναν και συνεχίζουν να διευκολύνουν τους ασφαλισμένους μας. Είναι, πλέον, σε όλους σαφές ότι η πανδημία επηρέασε σε μεγάλο βαθμό την καθημερινότητα και τη συμπεριφορά του καταναλωτή, με την τεχνολογία να δίνει περισσότερες λύσεις από ποτέ, διεισδύοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, στη ζωή μας. Στο πλαίσιο αυτό, αναμένουμε την καθιέρωση πολλών ηλεκτρονικών διαδικασιών μετά την άρση των περιορισμών, αποτελώντας την κύρια επιλογή πολλών πολιτών. Σε αυτό το περιβάλλον, στην ΑΧΑ συνεχίζουμε να προσφέρουμε και να σχεδιάζουμε υπηρεσίες που φιλοδοξούν να καινοτομούν ως προς την πραγματική αξία που προσφέρουν σφαιρικά στους ασφαλισμένους μας.

ΝΑΙ

* Ο Μπάμπης Αναστασιάδης είναι διευθυντής Προϊόντων, Marketing, Επικοινωνίας και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της ΑΧΑ Ελλάδος. Γεννήθηκε το 1979 και ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα στον ασφαλιστικό κλάδο το 1999. Εργάστηκε αρχικά σε ασφαλιστικό πρακτορείο, στη συνέχεια ως διακανονιστής ζημιών στην INTERAMERICAN και συνέχισε στην ING στη Διεύθυνση Ανάπτυξης Προϊόντων. Από το 2009 εντάχθηκε στο δυναμικό της ΑΧΑ, αρχικά στην ανάπτυξη προϊόντων, στη συνέχεια ανέλαβε ως επικεφαλής Marketing και από το 2016 ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Προϊόντων, Marketing και Επικοινωνίας. Είναι πτυχιούχος του τμήματος Στατιστικής & Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά και έχει παρακολουθήσει εκπαίδευση επαγγελματικής εξειδίκευσης στο Marketing «Executive Diploma in Marketing». Είναι παντρεμένος και έχει 2 παιδιά.



ΝΑΙ
ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ

ΣΤΑΘΕΡΕΣ για την επανεκκίνηση



Του ΝΙΚΟΥ
ΜΟΣΧΟΒΟΥ*

Ελλείπει μαγικών συνταγών, ιδιαίτερα σε μια πρωτόγνωρη και τόσο ευμετάβλητη κατάσταση, οι παρακάτω «σταθερές» μπορούν να φανούν ωφέλιμες κατά την περίοδο αναθέρμανσης των πωλήσεων που πλησιάζει.

Προσαρμογή χωρίς υπερβολή. Η απομακρυσμένη λειτουργία μάς ωθεί ακόμα περισσότερο στην περάτωση της μετατροπής των λειτουργικών διαδικασιών σε ψηφιακές. Η εταιρεία μας παραμένει πάντα δίπλα στον συνεργάτη -χωρίς κινήσεις περιπτώ εντυπωσιασμού- για να του προσφέρει τις κατάλληλες λύσεις και να τον υποστηρίξει σε κάθε πτυχή της επιχειρηματικής του δραστηριότητας ώστε κινηθεί αποτελεσματικά. Παράλληλα, στέκεται κοντά στον ασφαλισμένο, προσφέροντας ολοκληρωμένα προγράμματα, ποιοτική εξυπηρέτηση και βέβαια άμεση αποζημίωση.

Αξιοποίηση τεχνολογικών εργαλείων. Τα ηλεκτρονικά εργαλεία (εφαρμογές, ψηφιακές πλατφόρμες κ.ά.) που έχουν στη διάθεσή τους οι Διαμεσολαβητές και οι ασφαλισμένοι είναι πλέον πολυάριθμα και μπορούν, όπως δυστυχώς κάπως βίαια έγινε αντιληπτό αυτήν την περίοδο, να κάνουν τη διαφορά στην προσέγγιση και εξυπηρέτηση του πελάτη. Στη MINETTA έχουμε, εδώ και καιρό, διαμορφώσει ένα πληρέστατο σύγχρονο ψηφιακό περιβάλλον το οποίο εμπλουτίζουμε διαρκώς, καλύπτοντας αυτές τις ανάγκες.

Ανθρώπινη επικοινωνία. Η ανθρώπινη επικοινωνία - έστω και πιο απομακρυσμένη πλέον- είναι αυτή που, μαζί με την εξειδικευμένη γνώση, κάνει το ρόλο του Διαμεσολαβητή αναγκαίο. Ένας ρόλος που αναδείχτηκε στην περίοδο της πανδημίας και αποτελεί για άλλη μια φορά ένα από τα βασικά εφόδιά του για την αναθέρμανση των πωλήσεων.

Η αξία της ασφάλισης είναι διαχρονική. Η ασφαλιστική αγορά, και στη σύγχρονη πραγματικότητα που αντιμετωπίζουμε όλοι, συνεχίζει το έργο της έχοντας ως κύριο μέλημα να στηρίζει τον ασφαλισμένο και να τον βοηθά να διατηρεί την ποιότητα της ζωής του - αλλά και της ζωής των οικείων του. Αυτή τη διαχρονική αξία πρέπει να εξακολουθήσουμε να προβάλλουμε, καθώς παραμένει το μεγαλύτερο όπλο και κατά τη διάρκεια της επερχόμενης, γεμάτης προκλήσεις, περιόδου. **ΝΑΙ**

* Ο κ. Νίκος Μόσχοβος είναι διευθυντής Marketing και Επικοινωνίας στη MINETTA Ασφαλιστική

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες



Η επανεκκίνηση θα περάσει μέσα από σύγχρονες μεθόδους ΨΗΦΙΑΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Της
ΣΟΦΙΑΣ ΚΑΛΛΕΡΓΗ*

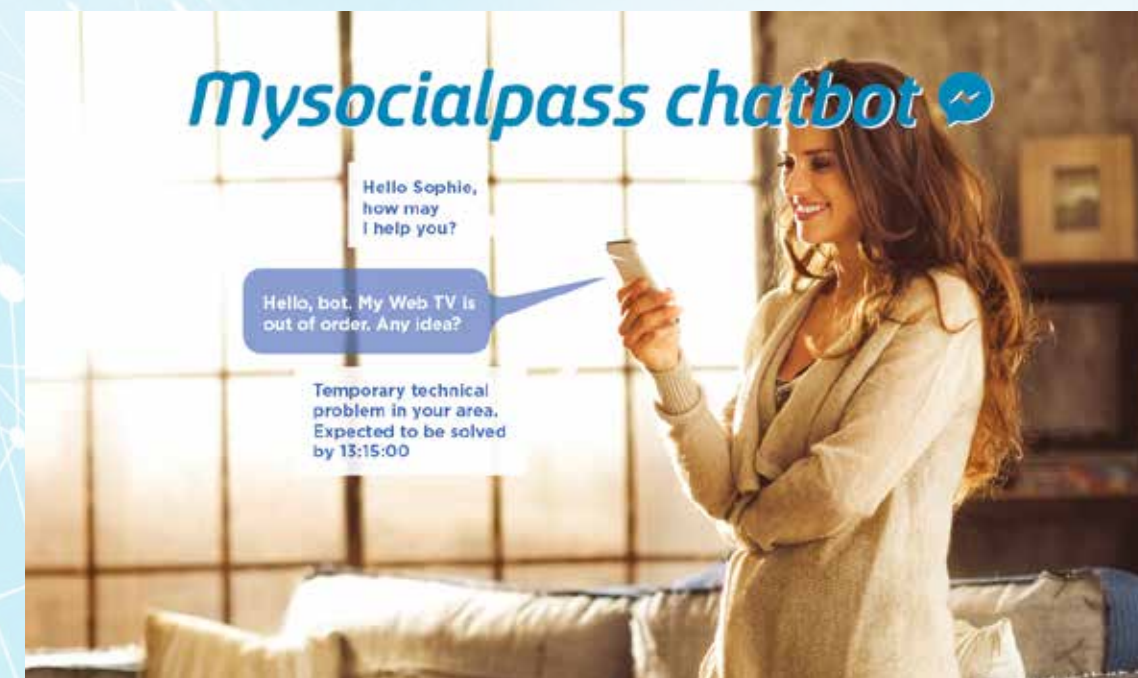
Η κρίση συχνά γεννάει καινοτομία. Η πανδημία Covid-19 δεν είναι μόνο μια κρίση δημόσιας υγείας και οικονομίας, αλλά μια κρίση που επωάζει νέες ιδέες για τους διοικούντες κάθε τομέα. Μέσα σε ένα τέτοιο περιβάλλον αντανακλάται η έλλειψη, αλλά και η ευκαιρία. Οι ηγεσίες των εταιρειών θα χρειαστεί να επανεκκινήσουν τη λειτουργία τους υιοθετώντας πιο γρήγορα και άμεσα πρακτικές καινοτομίας που δεν ήταν στα άμεσα σχέδιά τους, καθώς προσέκρουαν σε παλιές αλλά «κλασικές και αγαπημένες» πρακτικές.

Η επανεκκίνηση θα περάσει μέσα από σύγχρονες μεθόδους ψηφιακής επικοινωνίας με τον πελάτη, που θα μπορεί μέσα από chatbot «ψηφιακούς βοηθούς» να λαμβάνει κάθε πληροφορία που τον ενδιαφέρει ελαχιστοποιώντας την επικοινωνία face to face.

Ο σύγχρονος πελάτης θα θέλει να μπορεί να έχει πρόσβαση σε απομακρυσμένους τρόπους εξυπηρέτησης, και αυτό θα είναι απαίτηση και όχι επιθυμία. Άλλωστε, τέτοια μοντέλα έχουν ήδη αξιοποιηθεί με μεγάλη επιτυχία όχι μόνο στο εξωτερικό, αλλά και στην ελληνική αγορά, σε τομείς αερομεταφορών, όπως αεροδρόμια (εξυπηρέτηση επιβατών μέσω AthMessenger), τηλεπικοινωνίας και λιανικής (ABητάκι chatbot της AB Βασιλόπουλος, Nestle κ.α), ενώ αρκετές ασφαλιστι-

κές εταιρείες έχουν ήδη αρχίσει την αναζήτηση και κάποιες το έχουν κιόλας εντάξει στην *customer care* στρατηγική τους.

Μέσα από έναν «ψηφιακό βοηθό»-chatbot, όπως το mysocialpass της Mpass, ο πελάτης της ασφαλιστικής εταιρείας θα μπορεί να παρακολουθεί το συμβόλαιό του, καθώς και πρακτικά θέματα αποζημιώσεων, διαγνωστικών κέντρων, νοσοκομείων, ανά πάσα στιγμή, απλώς «συνομιλώντας» μέσω messenger ή viber με τον ψηφιακό βοηθό. Θα μπορεί να υπολογίσει ασφάλιστρα για ένα απλό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, να παρακολουθήσει την αποζημίωσή του, να λάβει κατεύθυνση σε γενικά ερωτήματα χρήσης του συμβολαίου, αλλά και να έχει πρόσβαση σε προσωποποιημένη πληροφο-



ρηση που τον αφορά και που θα χρειαζόταν να δαπανήσει χρόνο σε τηλεφωνικές αναμονές ή πλοηγήσεις στο εταιρικό site. Ενώ η ασφαλιστική θα μπορεί να συλλέγει χρήσιμες πληροφορίες real time, που θα της επιτρέπουν ένα πιο αποτελεσματικό monitoring των διαδικασιών της, μειώνοντας σημαντικά τους χρόνους ανταπόκρισης και εξασφαλίζοντας μια πιο άμεση επικοινωνία με τους πελάτες της.

Η επανεκκίνηση όμως θα χρειαστεί και ένα συνεχώς ενημερωμένο και όσο γίνεται κινητοποιημένο στελεχιακό δυναμικό... εξ αποστάσεως. Η νέα πραγματικότητα της τηλεργασίας φαίνεται πως ήρθε για να παγιωθεί, ειδικά σε ρόλους που δεν απαιτείται η φυσική παρουσία στους χώρους εργασίας. Η τηλεργασία έρχεται ως



μια λύση «εξ ουρανού» για να απαντήσει σε υπαρκτά προβλήματα των επιχειρήσεων, που αφορούν κυρίως σε υψηλά πάγια λειτουργικά κόστη καθώς και κόστη διατήρησης εγκαταστάσεων. Οι εταιρείες θα χρειάζονται, ίσως περισσότερο από ποτέ, να κρατούν σε υψηλό επίπεδο την κινητοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού με όρους μετρήσιμους και να εξασφαλίζουν ότι η εταιρική κουλτούρα θα εξακολουθεί να διέπει τις βασικές της λειτουργίες. Προς αυτόν το στόχο, οι gamified πλατφόρμες διάδρασης, συστηματικής ενημέρωσης και κινητοποίησης μεγάλων ομάδων εργαζομένων -όπως η Gaiming πλατφόρμα της Mpass- είναι ένα μέσο που θα διασυνδέσει δίκτυα πωλήσεων, υπαλλήλους και διοίκηση, καταρρίπτοντας «όρια» όπως ο τόπος και η απόσταση. **ΝΑΙ**

* Η Σοφία Καλλέργη είναι ανώτερο διοικητικό στέλεχος με εικοσαετή θητεία στον ασφαλιστικό και τον τραπεζικό κλάδο στην ανάπτυξη εναλλακτικών καναλιών διανομής της ασφαλιστικής υπηρεσίας ως μιας επιχειρηματικής λειτουργίας που οργανώνεται στη βάση σύγχρονων μεθόδων management και πωλήσεων. Απόφοιτος του μεταπτυχιακού τμήματος Ασφαλίσεων και Διαχείρισης Κινδύνων (MSc Risk Management & Insurance) του Cass Business School -του City University- Λονδίνου, και του τμήματος Ευρωπαϊκής Διοίκησης και Ευρωπαϊκού Δικαίου του Southbank University-Λονδίνου, έχει εκπονήσει επιστημονικές μελέτες για την επίδραση της Ευρωπαϊκής Νομοθεσίας στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής υπηρεσίας και των καναλιών διανομής. Διαθέτει πιστοποίηση Marsh Marine Insurance CII (London, UK), Environmental Risk & Liability, και Μεσίτη ασφαλίσεων. Είναι μέλος διοίκησης της Mpass Ltd και σύμβουλος υλοποίησης έργων διασύνδεσης καινοτόμων λύσεων τεχνολογίας με την ασφαλιστική λειτουργία.

Επανεκκίνηση της οικονομίας, Covid-19 και ασφαλίσεις πιστώσεων



Της
ΜΑΡΙΑΣ ΤΣΙΛΙΜΠΑΡΗ*

Είναι αυταπόδεικτο πως ο Covid-19 έχει διαταράξει, σχεδόν, καθολικά τους παραγωγικούς κλάδους, συμπαρασύροντας με φαινόμενο ντόμινο κράτη και όλους τομείς της οικονομίας. Το ξέσπασμα της πανδημίας έχει αναγκάσει τις κυβερνήσεις ανά τον κόσμο σε μια άνευ προηγουμένου παύση εργασιών για τουλάχιστον 3 μήνες, με στόχο να ισοπεδώσει την καμπύλη μετάδοσης, με παράλληλο ωστόσο αποτέλεσμα την αντιμετώπιση των ολοένα αυξανόμενων προκλήσεων.

Αφιετηρία, τα δραστικά μέτρα περιορισμού που έλαβε η Κίνα, δημιουργώντας αμέσως παγκόσμιο οικονομικό αντίκτυπο, ενώ η εφαρμογή αντίστοιχων μέτρων που σταδιακά εφάρμοσαν και άλλες χώρες στον κόσμο, κυρίως στην Ευρώπη και τη Β. Αμερική, επέτειναν το πρόβλημα, δεδομένης της δραστηρικής μείωσης της κατανάλωσης.

Μεταφορές, αυτοκινητοβιομηχανία και λιανικό εμπόριο υφίσταντο μεγάλη πίεση, ενώ το πλήγμα που δέχονται οι αερομεταφορές, εκτός του ότι θέτει σε άμεσο κίνδυνο πολλές από αυτές, προκαλεί επίσης σοβαρές επιπτώσεις στη βιομηχανία του τουρισμού.

Στην Ελλάδα οι ισορροπίες στην οικονομία είναι περισσότερο ευαίσθητες από ποτέ. Η βαριά βιομηχανία της χώρας είναι ο τουρισμός, που αφορά στο 25% του ΑΕΠ ως άμεση δραστηριότητα και επηρεάζει σχεδόν το σύνολο της επιχειρηματικής δράσης (βιομηχανία τροφίμων - λιανικό εμπόριο - κατασκευαστικό κλάδο - ασφαλιστικό κλάδο κ.λπ.), ενώ δεν θα πρέπει να υποτιμηθεί το γεγονός της 10ετούς οικονομικής ύφεσης, με ό,τι αυτή έχει επιφέρει στις αντοχές των επιχειρήσεων και του κράτους.

Σύμφωνα με δημοσιευμένη μελέτη των αναλυτών της Euler Hermes, το πρώτο τρίμηνο κατεγράφησαν 126 υποβαθμίσεις, νούμερο-ρεκόρ, οι οποίες προέρχονται από τις άμεσες ή έμμεσες επιπτώσεις της πανδημίας στη ζήτηση, στην κερδοφορία και τη ρευστότητα, με ιδιαίτερα πληττόμενες τις χώρες της Ευρώπης και της Ασίας. Ενώ για το επόμενο διάστημα αναμένουν σημαντική αύξηση της τάξεως του 14% στις αφερεγγυότητες των επιχειρήσεων, επισημαίνοντας παράλληλα, σε ό,τι αφορά τις επιχειρήσεις, πως το 2020 θα είναι το τέταρτο συνεχές έτος, αυξανόμενων πτωχεύσεων, με ό,τι αυτό συνεπάγεται - επιπτώ-

σεις ντόμινο, ανεργία κ.λπ. Αν στο πρώτο στάδιο η κρίση έπληξε μαζικά όλους τους κινεζικούς τομείς και στη συνέχεια όλους τους τομείς παγκοσμίως που είχαν διασυνδέσεις με την Κίνα (είτε ως βασική αγορά είτε ως βασικό προμηθευτή), το δεύτερο στάδιο έπληξε τους τομείς με τις πιο ευάλωτες εταιρείες, από οικονομική άποψη, λόγω της έκθεσής τους σε κινδύνους ρευστότητας, κυρίως σε σχέση με το ήδη αδύναμο επίπεδο κερδοφορίας.

Στο τρέχον στάδιο η κρίση αφορά στον κίνδυνο αφερεγγυότητας σε όλους τους τομείς που είναι περισσότερο εκτεθειμένοι στον παγκόσμιο οικονομικό κύκλο. Η ενέργεια, τα μέταλλα, τα μηχανήματα και η αυτοκινητοβιομηχανία βρίσκονται στην κορυφή της λίστας και κατ'επέκταση οι υπηρεσίες, οι μεταφορές, το λιανικό εμπόριο, οι αερομεταφορές, ενώ λιγότερο εκτεθειμένοι και πιο ανθεκτικοί είναι οι τομείς που αφορούν στις τηλεπικοινωνίες, στα φαρμακευτικά προϊόντα και οι υπηρεσίες πληροφορικής.

Στην Ευρώπη, οι κυβερνήσεις έχουν ή πρόκειται να εφαρμόσουν μέτρα στήριξης για να αποτραπεί η αύξηση των πτωχεύσεων των επιχειρήσεων. Τα μέτρα περιλαμβάνουν φορολογικά μορατόριουμ, επιδότηση της απασχόλησης για περιορισμό της ανεργίας και στήριξη των τραπεζών, αλλά και επιδοτήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών πιστώσεων (με τη μορφή κρατικής ανασφάλισης) προκειμένου οι τελευταίες να μην αποσύρουν πιστωτικές γραμμές.

Ο στόχος προφανώς είναι να μειωθεί ή να αποφευχθεί, αν είναι δυνατόν, ο κίνδυνος μιας σοβαρής κρίσης ρευστότητας.

Όσο περισσότερο διαρκεί το «σοκ» της πανδημίας τόσο περισσότερο η τρέχουσα πίεση ρευστότητας θα μπορούσε να μετατραπεί σε κρίση χρέους που θα πλήξει τις επιχειρήσεις και κατ'επέκταση τους ιδιώτες, τα δημόσια ταμεία, τις τράπεζες κ.ο.κ.



Οι δυσκολίες στην επανεκκίνηση της οικονομίας δεν είναι όλες προφανείς, οι απροσδόκητοι κίνδυνοι από λάθος χειρισμούς είναι σημαντικά πιθανοί.

Η επανεκκίνηση των «κινητήρων» θα απαιτήσει ακριβείς, συνεργατικές και διαφανείς κινήσεις που θα επιτρέψουν τη σταδιακή επαναφορά της «κανονικότητας». Η εμπιστοσύνη στις συναλλαγές, εντός και εκτός συνόρων, είναι παράμετρος υψίστης σημασίας για την επαναλειτουργία των επιχειρήσεων.

Η στρατηγικά συγκροτημένη συνεργασία του κρατικού μηχανισμού, των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και των ασφαλιστικών εταιρειών πιστώσεων κρίνεται αναγκαία για την ανάκτηση της εμπιστοσύνης των συναλλαγών και κυρίως για τη διασφάλιση της ρευστότητας που αφορά σε προαπαιτούμενη συνθήκη για την επανεκκίνηση της οικονομίας. Η ιδιωτική ασφάλιση, και εν προκειμένω ο κλάδος των πιστώσεων, βρίσκεται μπροστά σε μια ιστορική πρόκληση. Η ΕΑΕΕ καλείται να αναδείξει στην Πολιτεία και τον επιχειρηματικό κόσμο την ουσιαστική δυναμική του μηχανισμού της ασφάλισης πιστώσεων, που αφορά στη στήριξη και τη διατήρηση ισορροπιών, στη διασφάλιση των χρηματοδο-

τήσεων που χορηγούνται ή θα χορηγηθούν από τις τράπεζες και στην ασφαλή επιμήκυνση των υφιστάμενων πιστώσεων ώστε να δοθεί ο απαραίτητος χρόνος για ανάκαμψη.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πιστώσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα διαθέτουν εμπειρία, ικανότατα στελέχη, έγκυρη πληροφόρηση και υλικό από τις μητρικές εταιρείες και είναι σε θέση να αναλάβουν πρωτοβουλίες, να εκπονήσουν και να παρουσιάσουν στην Πολιτεία προτάσεις στήριξης των επιχειρήσεων διά μέσου της ιδιωτικής ασφάλισης, αντίστοιχες με αυτές που εκπονούνται και εφαρμόζονται π.χ. στη Γερμανία.

Διανύουμε μια περίοδο ακραίας οικονομικής μεταβλητότητας, κατά τη διάρκεια της οποίας επηρεάζεται σε υψηλό βαθμό η παγκόσμια εταιρική πίστωση.

Η ιδιωτική ασφαλιστική αγορά προφανώς δεν μπορεί να επωμιστεί το βάρος των οικονομικών συνεπειών της πανδημίας, μπορεί όμως να συνδράμει στην εξομάλυνση της οικονομίας και στην άμβλυνση των επιπτώσεων στην οικονομία, συμβάλλοντας με τη γνώση της στην πρόληψη, στην αξιολόγηση και τη διασπορά του οικονομικού κινδύνου.

ΝΑΙ

* Η Μαρία Τσιλιμπάρη είναι μεσίτης ασφαλίσεων από το 2009, οπότε και ίδρυσε τη «NOBILIS INSURANCE BROKERS», υλοποιώντας το όραμά της η εταιρεία της να αποτελέσει ένα πρότυπο μοντέλο επιχειρηματικής μονάδας Μεσιτείας Ασφαλίσεων τόσο ως προς τα οικονομικά αποτελέσματά της όσο και ως προς τη λειτουργία και την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους επιχειρηματικούς πελάτες της. Η εξειδίκευσή της αφορά στη διαχείριση επιχειρηματικών «κινδύνων» εστιάζοντας στη διαχείριση του πιστωτικού ρίσκου - Credit Insurance & ευθυνών - Insurance Liabilities. Είναι ενεργό μέλος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων, ενώ προ διετίας δραστηριοποιήθηκε στο Δ.Σ του ΣΕΜΑ επιφορτισμένη με τα καθήκοντα της γ. γραμματέως. Είναι απόφοιτη του ΕΙΑΣ (Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών) και πραγματοποίησε μεταπτυχιακές σπουδές στο C.I.P. (Chartered Insurance Professional) & C.I.I (Chartered Insurance Institute). Είναι επίσης απόφοιτη του Παιδαγωγικού Τμήματος του ΕΚΠΑ-Κ.

ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ και ασφαλιστική διαμεσολάβηση



Του
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ*

Όταν ο Βαγγέλης ο Σπύρου μου ζήτησε (και τον ευχαριστώ για αυτό) να καταθέσω την άποψή μου ως επαγγελματία ασφαλιστικός πράκτορας, σχετικά με την επανεκκίνηση της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και την επιστροφή στην κανονικότητα μετά τον Covid-19, πραγματικά ξαφνιάστηκα γιατί τον όρο επανεκκίνηση τον χρησιμοποιούμε για κάτι που έχει σταματήσει να λειτουργεί και πρέπει να ξεκινήσει ξανά.

Όμως η δουλειά μας δεν σταμάτησε ούτε μία στιγμή! Μετά από έναν μήνα υποχρεωτικού περιορισμού των μετακινήσεων και κατά συνέπεια των συνηθισμένων δραστηριοτήτων μου, η επαγγελματική μου δραστηριότητα δεν μειώθηκε καθόλου, άλλαξε τελείως. Ναι, αλλά αυτό ήταν αναμενόμενο. Κάποιες μέρες μάλιστα θα έλεγα πως οι ώρες εργασίας αυξήθηκαν.

Εξάλλου είπαμε, #μεnoumespiti, όχι μένουμε αδρανείς!

Πολλοί είπαν ότι είμαστε σε έναν πόλεμο με έναν άγνωστο εχθρό, όπως παραμένει ο κορονοϊός, εγώ θα έλεγα ότι βρεθήκαμε μπροστά σε ένα απροειδοποίητο διαγώνισμα και ήμασταν όλοι απροετοίμαστοι.

Όμως πρέπει, αν δεν το έχουμε κάνει ήδη, να προσαρμοστούμε στην πρωτόγνωρη κατάσταση και να αντιδράσουμε.

Σε «φυσιολογικές συνθήκες» υπό την πίεση του χρόνου και του άγχους της εξεύρεσης νέων πελατών, πολλές φορές ξεχνάμε τους ανθρώπους που στη μακρόχρονη πορεία μας μας στήριξαν και εξακολουθούν να μας στηρίζουν. Τώρα είναι η ευκαιρία, η ευκαιρία να μιλήσουμε με όλους τους πελάτες μας, να τους δείξουμε έμπρακτα ότι είμαστε κοντά τους, να ακούσουμε τις αγωνίες τους, να διώξουμε τους φόβους τους και να τους θυμίσουμε τους λόγους που τους οδήγησαν να κάνουν την ασφάλεια μαζί μας και πώς αυτή μπορεί να τους βοηθήσει να αντιμετωπίσουν κινδύνους που πιθανόν να τους απειλήσουν προσφέροντάς τους πνευματική και ψυχική ηρεμία.

Το κάναμε και πριν περίπου 10 χρόνια όταν η κρίση του 2008 (στην Ελλάδα ήρθε σχεδόν το 2010) δημιούργησε μείωση εισοδημάτων – συντάξεων, έριξε κατακόρυφα το ΑΕΠ της χώρας, μπήκαμε στα μνημόνια... και τότε πάλι έπρεπε να είμαστε εκεί όταν οι πελάτες μας αντιμετώπιζαν σοβαρότατα προβλήματα βιωσιμότητας και έπρεπε να κλείσουν ή μειώσουν τις επιχειρήσεις τους ή να απο-

λύσουν ανθρώπους που δεν ήθελαν και χρειαζόνταν να ακούσουν έναν καλό λόγο, ένα αστέιο για να χαμογελάσουν ή μια αγκαλιά. Γι' αυτό είμαστε δίπλα τους, για να τους δίνουμε λύσεις και σε φυσιολογικές συνθήκες αλλά και σε δύσκολες στιγμές, όπως και τώρα. Και ίσως τώρα, τα πράγματα να είναι πιο δύσκολα, γιατί οι οικονομικές επιπτώσεις του ιού (που ακόμα δεν τις έχουμε νιώσει στο πετσί μας) δεν θα αφήσουν ανεπηρέαστες σχεδόν καμιά από τις κατηγορίες επαγγελματιών με τους οποίους συνεργαζόμαστε.

Όπως κάθε νόμισμα, έτσι και η «καραντίνα» όμως έχει δύο όψεις!

Κάθε κρίση κρύβει πάντα και νέες ευκαιρίες.

Αυτό που χρειάζεται είναι να βρούμε για λίγο «έξω από το κουτί» και σε απόλυτη ηρεμία να σκεφτούμε Τι θέλουμε να κάνουμε την επόμενη μέρα, ΓΙΑΤΙ το θέλουμε και ΠΩΣ θα το κάνουμε.

Μέσα σε ένα μήνα ανακαλύψαμε όλες τις δυνατότητες που δίνει η σύγχρονη τεχνολογία για απομακρυσμένη επικοινωνία (viber, skype, zoom meeting και τόσα άλλα). Τη δοκιμάσαμε κυρίως με τους υπάρχοντες πελάτες και λιγότερο με νέους, ώστε εμείς οι ίδιοι να γίνουμε καλύτεροι, να εξοικειωθούμε με αυτήν αλλά και να εκπαιδεύσουμε κι εκείνους στη νέα φιλοσοφία που παρά τις απαγορεύσεις μας φέρνει τόσο κοντά παραμένοντας τόσο μακριά!

Φυσικά όταν τα πράγματα επανέλθουν, η φυσική παρουσία θα είναι πάντα απαραίτητη, το Α και το Ω στη δουλειά μας. Τώρα όμως ο στόχος μας δεν είναι άλλος παρά η ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης με τους υπάρχοντες πελάτες μας και όπου δοθεί η δυνατότητα το χτίσιμο δεσμών με νέους. Στόχος δεν είναι να «πουλήσουμε» κάποιο νέο προϊόν ή μια νέα κάλυψη (πράγμα που δεν το απεμπολούμε φυσικά γιατί αυτή είναι η δουλειά μας), αλλά να προσφέρουμε με την παρουσία, το χιούμορ και τις γνώσεις μας υποστήριξη στον πελάτη μας.

Είχα την τύχη και την τιμή στα 30 χρόνια της παρουσίας μου



στην ασφαλιστική βιομηχανία τα 20 από αυτά να είμαι μέλος μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας που έδινε τεράστια βαρύτητα στην εκπαίδευση του ασφαλιστικού συμβούλου όχι μόνο σε θέματα όρων – καλύψεων συμβολαίων αλλά κυρίως στην πολυεπίπεδη απόκτηση γνώσεων σε θέματα πωλήσεων, ψυχολογίας, marketing και management.

Ο στόχος είναι πέρα από την ακαδημαϊκή γνώση που ο καθένας μας κουβαλά να έχει όλα εκείνα τα εχέγγυα ώστε να μπορεί να σταθεί πολύ γερά στα πόδια του και να αντιμετωπίσει τις όποιες δυσκολίες ή αντιρρήσεις εσωτερικές και εξωτερικές. Η γνώση είναι δύναμη και στο διάστημα της καραντίνας δεν υπήρχε μέρα, που αντί να παρακολουθώ την εξέλιξη των θυμάτων σε κάθε χώρα παρακολουθούσα σεμινάρια τόσο εντός όσο και εκτός Ελλάδος και είχα την ευκαιρία να διευρύνω τους πνευματικούς μου ορίζοντες σε θέματα που θα μου φανούν χρήσιμα στην εργασία μου άμεσα αλλά θα με κάνουν και καλύτερο σε τομείς που ενδεχομένως θα με βοηθήσουν μελλοντικά.

Γι' αυτό και πραγματικά ορισμένες φορές αντί να απαιτούμε από τις ασφαλιστικές εταιρείες εξειδικευμένη γνώση και περισσότερο στοχευμένη, που σκοπό θα έχει τη βελτίωσή μας, ζητάμε παράταση (ευτυχώς λίγοι) για τις επαναπαιδοποιήσεις.

Με ρωτούν φίλοι και συνάδελφοι δεν βαρέθηκες να κάνεις σεμινάρια, εκπαιδεύσεις, να συμμετέχεις σε συνέδρια Financial Planning στο εξωτερικό; Και η απάντησή μου είναι πως σε έναν κόσμο και μια αγορά που αλλάζει με ταχύτατους ρυθμούς, αν μείνω στάσιμος, το πιθανότερο θα είναι να χαθώ επαγγελματικά. Χρειαζόμαστε την

ανάδραση από κορυφαίους στο χώρο μας Έλληνες και ξένους ομιλητές – δασκάλους, ανθρώπους που μπορούν να εμπνεύσουν και να δώσουν νέες προοπτικές και κίνητρα ώστε να συνεχίσουμε να κάνουμε καλύτερα όσα κάνουμε κάθε μέρα. Και χαίρομαι που βλέπω να μη σταματά αυτό στη δική μας αγορά.

Τέλος, θεωρώ ότι πρέπει όλοι οι παράγοντες της αγοράς να «εκπαιδεύσουμε» το καταναλωτικό κοινό να συνειδητοποιήσει τις ανάγκες του και να προχωρήσει στον προγραμματισμό και την κάλυψη αυτών. Να γίνει αντιληπτό ότι ΑΞΙΑ και ΤΙΜΗ δεν είναι ταυτόσημες έννοιες και είναι χρέος όλων μας όχι μόνο να το λέμε αλλά και να το δείχνουμε σταματώντας τα φαινόμενα του πολέμου τιμών στους υποχρεωτικούς κλάδους!

Ένα όμως είναι σίγουρο, η αγορά όπως την γνωρίζαμε δεν θα είναι ίδια στην επόμενη περίοδο και ίσως να χρειαστεί πολύς χρόνος για να επανέλθει, αν επανέλθει. Με αυτό σαν δεδομένο θα πρέπει να σκεφτούμε τι θα κρατήσουμε που θα μας καταστήσει πάλι δυνατούς και τι θα αφήσουμε που μας κρατά χαμηλά. Δεν έχει σημασία πόσα χρόνια είναι κάποιος στην ασφαλιστική βιομηχανία, πόσο μεγάλο ή μικρό πελατολόγιο έχει. Σημασία έχει να ξεκινήσει σαν να είναι η «πρώτη» του μέρα στο επάγγελμα και να αρχίσει κάνοντας τα βασικά, να ξεκινήσει από μηδενική βάση με εφόδια την εμπειρία και τη γνώση ο παλιότερος, τον ενθουσιασμό και την όρεξη ο νεότερος συνάδελφος. Πάνω από όλα, όμως, πρέπει να υπάρχει το όνειρο της κατάκτησης των στόχων για τον καθένα από μας, που κρατά άσβεστη τη φλόγα της επιθυμίας νέων επιτυχιών που οδηγούν σε επαγγελματικές και προσωπικές κορφές.

* Ο Τριανταφύλλου Κωνσταντίνος γεννήθηκε στην Αθήνα όπου και συνεχίζει να ζει. Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων στο Π.Τ.Δ.Ε. και στη συνέχεια εξειδικεύτηκε στα χρηματοοικονομικά. Έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων και έχει συμμετάσχει σε συνέδρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Πιστοποιημένος από την EFICERT Financial Planner. Πολλά χρόνια μέλος του MDRT, ισόβιο μέλος της LIMRA και ιδρυτικό μέλος της Ένωσης των Ελλήνων Financial Planners (HFPA), της οποίας είναι πρόεδρος από το 2017. Συμμετέχει από το τέλος του 2010 στην ίδρυση της SMART INSURANCE της οποίας είναι και εταίρος. Έχει στο ενεργητικό του πολλές βραβεύσεις.

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ για μία ακόμη χρονιά

Συνεχίζει την αναπτυξιακή της προσπάθεια η Εθνική Ασφαλιστική. Στο πλαίσιο αυτό σημείωσε εντυπωσιακή αύξηση της παραγωγής της κατά 22,4% το 12μηνο του 2019, έναντι της διαχειριστικής χρήσης 2018. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα ανήλθαν σε €740,6 εκατ., ενώ τα κέρδη προ φόρων, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το κόστος του προγράμματος οικειοθελούς αποχώρησης του προσωπικού, διαμορφώθηκαν σε €96,7 εκατ. (ή σε €81,6 εκατ., αν ληφθεί υπόψη το παραπάνω κόστος) έναντι €63,1 εκατ. το 12μηνο του 2018, σημειώνοντας αύξηση κατά 53,1%.

Ειδικότερα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα του κλάδου Ζωής αυξήθηκαν κατά 31,3%, ανερχόμενα σε €572,6 εκατ. έναντι €436,0 εκατ. το 12μηνο του 2018, αύξηση που οφείλεται κυρίως στο έντονο ενδιαφέρον για το προϊόν εφάπαξ καταβολής αλλά και στην πολύ καλή πορεία των κλασικών ατομικών προϊόντων περιοδικών και εφάπαξ καταβολών Ζωής και Υγείας. Σταθερή παρέμεινε η

παραγωγή των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων, με τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα να ανέρχονται σε €168,0 εκατ. έναντι €168,9 εκατ. το 12μηνο του 2018.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Οι προαναφερθείσες επιδόσεις είναι αποτέλεσμα συντονισμένων ενεργειών κινητοποίησης όλων των δικτύων παραγωγής, τα οποία εμφάνισαν εξαιρετικές επιδόσεις για ακόμη μία χρονιά. Συγκεκριμένα, το εταιρικό δίκτυο συνεργατών και το δίκτυο πρακτόρων σημείωσαν αύξηση παραγωγής το 12μηνο του 2019 σε σχέση με το 12μηνο του 2018 κατά 9,5% σε €248,7 εκατ. και 8,3% σε €145,6 εκατ. αντίστοιχα. Το δίκτυο Bancassurance, κατά την ίδια περίοδο, σημείωσε θεαματική αύξηση κατά 66,6%, με παραγωγή ύψους €263,7 εκατ. λόγω κυρίως των εντυπωσιακών πωλήσεων για το προϊόν εφάπαξ καταβολής, αλλά και το αποταμιευτικό προϊόν περιοδικών καταβολών.

Τον Ιούλιο του 2019, η εταιρεία ολοκλήρωσε με επιτυχία πρόγραμμα οικειοθελούς αποχώρησης του προσωπικού της, στο οποίο συμμετείχαν 117 εργαζόμενοι, με συνολικό κόστος €15,1 εκατ. Η εν λόγω ενέργεια εκτιμάται ότι, εκτός από τη μείωση των λειτουργικών εξόδων κατά €8,0 εκατ. σε ετήσια βάση, θα βελτιώσει περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας, δημιουργώντας ταυτόχρονα ευκαιρίες ανέλιξης για το υφιστάμενο προσωπικό.



**Από τις αρχές
Μαρτίου 2020, αμέσως μετά την
εμφάνιση της πανδημίας στη
χώρα μας, έως σήμερα έχουν
καταβληθεί αποζημιώσεις στους
κλάδους Ζωής και Υγείας που
υπερβαίνουν το συνολικό
ποσό των €21 εκατ.**



Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ωφελήθηκαν από τη συρρίκνωση του πιστωτικού περιθωρίου («credit spread») κυρίως του χαρτοφυλακίου ομολόγων εκδόσεως του Ελληνικού Δημοσίου, αλλά και των ελληνικών εταιρικών ομολόγων, η οποία αντιστάθμισε την επιβάρυνση που επέφερε η μείωση των επιτοκίων άνευ κινδύνου στα ασφαλιστικά αποθέματα. Κατά συνέπεια, τα ίδια κεφάλαια της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά την 31η Δεκεμβρίου 2019 διαμορφώθηκαν σε €1.062,1 εκατ., αυξημένα κατά €258,3 εκατ. σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2018 (€803,8 εκατ.).

Τονίζεται ακόμη ότι οι θετικές εξελίξεις που είχαν σημειωθεί κατά τη χρήση 2019 και ειδικά η σημαντική συρρίκνωση των πιστωτικών περιθωρίων των κυβερνητικών εκδόσεων του ευρωπαϊκού Νότου έχουν πλέον εν μέρει αναστραφεί λόγω των αρνητικών εξελίξεων που σχετίζονται με την πανδημία του ιού Covid-19. Εντούτοις, η ισχυρή κεφαλαιακή θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής πριν από την έναρξη της πανδημίας, αλλά και οι πρόσφατες ενέργειες της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας

για συμμετοχή της Ελλάδας στο πρόγραμμα ποσοτικής χαλάρωσης έχουν μετριάσει τις επιπτώσεις στα ίδια κεφάλαια της εταιρείας και προστατεύσει την κεφαλαιακή της θέση κατά τη δύσκολη αυτή περίοδο. Πρωταρχικό μέλημα της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η πλήρης και άμεση κάλυψη των ασφαλισμένων της, καθώς και η υγεία και ασφάλεια του ανθρώπινου δυναμικού και των συνεργατών της. Στο πλαίσιο αυτό, έχουν τεθεί σε λειτουργία μηχανισμοί που εξασφαλίζουν την απρόσκοπτη συνέχεια των βασικών λειτουργιών και κυρίως την καταβολή αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους. Από τις αρχές Μαρτίου 2020, αμέσως μετά την εμφάνιση της πανδημίας στη χώρα μας, έως σήμερα έχουν καταβληθεί αποζημιώσεις στους κλάδους Ζωής και Υγείας που υπερβαίνουν το συνολικό ποσό των €21 εκατ. Θεωρώντας ότι ο ανθρώπινος παράγοντας είναι το σημαντικότερο κεφάλαιο της εταιρείας, η Εθνική Ασφαλιστική μεριμνά ώστε να λαμβάνει όλα τα απαραίτητα προστατευτικά μέτρα, που διασφαλίζουν την υγεία και την ασφάλεια των ανθρώπων της.

Προϊόν της Χρονιάς 2020 το Full [Home]

«Προϊόν της Χρονιάς 2020» αναδείχθηκε το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας Full [Home] της Εθνικής Ασφαλιστικής στην κατηγορία «Ασφάλιση Κατοικίας», στο πλαίσιο των βραβείων «Προϊόν της Χρονιάς» στην Ελλάδα, που διοργανώνει τα τελευταία δύο χρόνια η Direction Business Network. Το βραβείο για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβαν ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance, και η κ. Λουίζα Τσιροπούλου, επικεφαλής Τομέα Marketing της εταιρείας. «Η διάκριση της εταιρείας μας και ειδικότερα του προγράμματος ασφάλισης κατοικίας Full [Home], στο θεσμό “Προϊόν της Χρονιάς 2020” στην κατηγορία “Ασφάλιση Κατοικίας”, αποτελεί τιμή για την εταιρεία μας αλλά και επιβράβευση των προσπαθειών που καταβάλλει η εταιρεία μας, ώστε να ανταποκρίνεται συνεχώς στις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων της», τόνισε ο κ. Σηφάκης. «Η Εθνική Ασφαλιστική πρωτοπορεί και δημιου-

ργεί καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, που καλύπτουν έξυπνα και προσιτά τους ασφαλισμένους της. Το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας Full [Home] αποτελεί ένα ακόμη προϊόν της επιτυχημένης γκάμας προϊόντων Full της εταιρείας και στόχος του είναι να προσφέρει σύγχρονες καλύψεις, ευέλικτες παροχές και απλές διαδικασίες, εξασφαλίζοντας αποτελεσματικά τον ιδιοκτήτη και τον ενοικιαστή από κάθε πιθανό και απρόβλεπτο κίνδυνο στην κατοικία του», πρόσθεσε ο κ. Γιάννης Σηφάκης. Η βράβευση των «Προϊόντων της Χρονιάς» προκύπτει μετά από καταναλωτική έρευνα σε αντιπροσωπευτικό κοινό 2.600 ατόμων σε όλη την ελληνική επικράτεια. Αξιολογήθηκαν η καινοτομία, η προσέλκυση και η αγοραστική πρόθεση. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από τον οργανισμό έρευνας αγοράς IRI Ελλάς, μέσω online panels σε τυχαίο και αντιπροσωπευτικό δείγμα καταναλωτών ηλικίας 18-65 ετών, κατά το διάστημα 21/11/2019 - 8/12/2019.



Ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Bancassurance, και η ομάδα Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Από αριστερά, ο κ. Πέτρος Καραχάλιος, μέλος Δ.Σ. ΕΔΕΕ, ο κ. Γιάννης Σηφάκης και η κ. Λουίζα Τσιροπούλου.

Έμφαση στην ανάπτυξη και ενίσχυση του δικτύου

Πάνω από 7.000 συμμετέχοντες παρακολούθησαν τα σεμινάρια και τις ημερίδες της Eurolife ERB μέσα στο 2019, με την εταιρεία να τονίζει ότι μία από τις βασικές προτεραιότητές της είναι η ανάπτυξη και η ενίσχυση του δικτύου συνεργατών της.

Όπως επισημαίνεται, η εταιρεία επενδύει συστηματικά στους συνεργάτες της, φροντίζοντας να αφουγκράζεται τις ανάγκες τους, να ανταποκρίνεται στα αιτήματά τους και να υποστηρίζει την ανάπτυξή τους με κάθε δυνατό τρόπο. Βασική προτεραιότητα του εκπαιδευτικού κέντρου της Eurolife ERB είναι να παρέχει ολοκληρωμένη εκπαίδευση σε όλα τα συνεργαζόμενα δίκτυα πωλήσεων σε τεχνικές γνώσεις ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων, σε μεθόδους πωλήσεων, καθώς και σε θέματα επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα που ολοκληρώθηκε το 2019 είχε σχεδιαστεί μετά από διεξαγωγή ποιοτικής έρευνας, μέσα από την οποία διερευνή-



Στιγμιότυπα από τα εκπαιδευτικά προγράμματα.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ 2019		
Advanced program in Management for Insurance Executives που υλοποιήθηκε σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς	Ανοικτές ημερίδες «Management Issues for Insurance Executives»	«Επανεκπαίδευση και επαναπαιστοποίηση των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών»
- Marketing και Συμπεριφορά Καταναλωτή - Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων - Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά - Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Αποφάσεων - Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans)	- Digital Marketing - Business Plan ως Μοχλός Επιτυχίας μιας Επιχειρηματικής Δράσης - Ο ρόλος του Στρατηγικού Management στην Αποτελεσματική Διοίκηση Επιχειρήσεων	- Τομέας Α: Προϊόντα τα οποία ο εκπαιδευόμενος προωθεί στην αγορά - Τομέας Β: Θεσμικά θέματα της ασφαλιστικής αγοράς σε συνεργασία με το ΕΙΑΣ - Τομέας Γ: Ανάπτυξη ατομικών δεξιοτήτων και ικανοτήτων

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΗΜΕΡΙΔΕΣ 2019			
Εκπαιδευτικές Ημερίδες Ανάπτυξης Δεξιοτήτων με τα εξής ενδεικτικά θέματα, σε συνεργασία με εξωτερικούς συνεργάτες και εισηγητές:	Εξειδικευμένες Ημερίδες για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον Ασφαλιστικό Χώρο	Προϊοντικές Εκπαιδεύσεις	Πρόγραμμα Προετοιμασίας
- Αξιοποιώντας τη «μη λεκτική» επικοινωνία (γλώσσα σώματος) στις πωλήσεις - Αποτελεσματική στοχοθεσία: δημιουργώντας τη νέα μας επαγγελματική πραγματικότητα - Η συναισθηματική νοημοσύνη στο χώρο εργασίας μας	- Διαχείρισης Ζημιών «Στελεχών Υποστήριξης Γραφείων Πωλήσεων»	Έμφαση σε προγράμματα Υγείας και Συνταξιοδοτικά από τον κλάδο Ζωής και πακέτα ασφαλίστρων Πυρός και Αυτοκινήτου από τον κλάδο Γενικών Ασφαλίστρων	Εξετάσεις Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης της Τραπεζής της Ελλάδος

θηκαν οι προϋπάρχουσες γνώσεις και η επαγγελματική εμπειρία των συνεργατών, οι εκπαιδευτικές ανάγκες και οι προσδοκίες τους. Μέσα στο 2019 υλοποιήθηκαν 314 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με περισσότερες από 1.200 ώρες εκπαίδευσης για όλα τα συνεργαζόμενα δίκτυα της εταιρείας. Συνολικά, οι συμμετέχοντες, ο αριθμός των οποίων ξεπέρασε τους 7.000, εκπαιδεύτηκαν σε σεμινάρια και ημερίδες. Αντίστοιχα, οι εκπαιδευτικές ημερίδες πραγματοποιήθη-

καν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Λάρισα, καλύπτοντας σειρά διαφορετικών αντικειμένων και θεματικών, πάντα με κριτήριο την εξέλιξη των επαγγελματικών ικανοτήτων των συμμετεχόντων.

Στόχος της Eurolife ERB και για το 2020 είναι να συνεχίσει τις εκπαιδευτικές της δραστηριότητες, διατηρώντας και αναπτύσσοντας ένα επίλεκτο, καλά εκπαιδευμένο, σύγχρονο και εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις της νομοθεσίας δίκτυο συνεργατών.

Εκπαιδευτική δράση από Eurolife ERB και eduACT

Μια ημέρα γεμάτη εργαστήρια εκπαιδευτικού και ψυχαγωγικού χαρακτήρα για οικογένειες διοργάνωσε η Eurolife ERB, σε συνεργασία με τον εκπαιδευτικό οργανισμό eduACT-ΔΡΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ. Τα παιδιά που συμμετείχαν είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν το καινοτόμο πρόγραμμα δραστηριοτήτων Train Your Brain!, το οποίο βασίζεται στις αρχές της μη τυπικής εκπαίδευσης. Σκοπός του είναι να εξασκήσει τις δεξιότητες των παιδιών σε ατομικό και ομαδικό επίπεδο, καλλιεργώντας ταυτόχρονα την ομαδικότητα, τη συνεργασία και την αυτοπεποίθησή τους μέσα από βιωματικά εργαστήρια και προσομοιώσεις. Με την καθοδήγηση των εκπαιδευτικών της eduACT, τα παιδιά συμμετείχαν σε team-building δραστηριότητες και πήραν μέρος σε ασκήσεις επίλυσης προβλημάτων και λογικής, γνωρίζοντας νέες μαθησιακές μεθόδους. Το πρόγραμμα Train Your Brain! ακολουθεί μια καινοτόμο μέθοδο εκμάθησης, η οποία χρη-

σιμοποιεί νέα εργαλεία και πρακτικές, όπως η αρχή της αλγοριθμικής σκέψης, η εκμάθηση κώδικα και τα σενάρια ηγεσίας, δίνοντας στα παιδιά τη δυνατότητα να εξασκήσουν διαφορετικούς τρόπους σκέψης. Παράλληλα, οι γονείς ενημερώθηκαν για τα οφέλη των εκπαιδευτικών προγραμμάτων της eduACT, ενώ συμμετείχαν σε ένα ενδιαφέρον διαδραστικό παιχνίδι με τουβλάκια LEGO - δοκιμάζοντας κι εκείνοι τις δεξιότητές τους στην ομαδικότητα, στη συνεργασία και τη δημιουργικότητα. Στο πλαίσιο της δράσης, πραγματοποιήθηκε και η γνωριμία με την ομάδα ρομποτικής «First Global Challenge Team Greece», μια πρωτοβουλία της eduACT και του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Mathisis. Τα παιδιά είχαν την ευκαιρία να μιλήσουν με τα μέλη της ομάδας και να μάθουν τα πάντα γύρω από το έργο, την πορεία και τη συμμετοχή τους στην Ολυμπιάδα Ρομποτικής FIRST GLOBAL Challenge, όπου και κατέκτησαν το χάλκινο βραβείο.



Στην ηγετική ομάδα των επιχειρήσεων για τη βιώσιμη ανάπτυξη

Ο κ. Γιάννης Καντώρας, διευθύνων σύμβουλος Interamerican.

Σταθερά προσηλωμένη στη στρατηγική που έχει χαράξει και υλοποιεί με υπευθυνότητα έναντι όλων των stakeholders σε αυτή την εξαιρετικά κρίσιμη περίοδο για τη διατήρηση των βασικών κατευθύνσεων κάθε επιχείρησης που υποστηρίζουν τη βιωσιμότητα υπό τις συνθήκες κρίσης παραμένει η INTERAMERICAN. Όπως χαρακτηριστικά επισημαίνεται, η στάση της εταιρείας αναγνωρίζεται και με μετρήσιμες αξιολογήσεις, όπως έγινε πρόσφατα από το Sustainability Performance Directory, που έχει οργανώσει το Quality Net Foundation. Η αξιολόγηση εντάσσει την INTERAMERICAN στην ηγετική ομάδα των 20 επιχειρήσεων: «The Most Sustainable Companies in Greece», που μπορούν να λειτουργήσουν ως παραδείγματα βέλτιστης επιχειρηματικής πρακτικής για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη στη χώρα μας. Σύμφωνα με την ανακοίνωση του QNF, οι εν λόγω επιχειρήσεις διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση του σύγχρονου μοντέλου Βιώσιμης Ανάπτυξης, συνδέοντας την ανταγωνιστικότητα με την προσέλκυση επενδύσεων και οδηγώντας την αλυσίδα της αξίας τους -ανθρώπινο δυναμικό, προμηθευτές και συνεργάτες, πελάτες, ευρύτερη κοινωνία- στο δρόμο της ενίσχυσης της εικόνας του ελληνικού επιχειρείν, διεθνώς.

Το Sustainability Performance Directory - Επιχειρηματικός Δείκτης Βιώσιμης Ανάπτυξης, μέσω τεχνολογικής αξιολόγησης των μη χρηματοοικονομικών δεδομένων και των επιδόσεων των εταιρειών που προσεγγίζουν ολιστικά τα θέματα Βιώσιμης Ανάπτυξης, στοχεύει να χαρτογραφήσει την υπεύθυνη επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα. Το εργαλείο έχει διαμορφωθεί με βάση τις προδιαγραφές του Ελληνικού Κώδικα Βιωσιμότητας, κατά τα πρότυπα του «The Sustainability Code» της Γερμανίας.

Επισημαίνεται ακόμη ότι η INTERAMERICAN είναι μεταξύ των ελαχίστων επιχειρηματικών οργανισμών στην Ελλάδα που έχουν προχωρήσει σε μελέτη της κοινωνικο-οικονομικής επίδρασής

τους. Η εταιρεία, σύμφωνα με τη μελέτη που εκπονήθηκε από την ΕΥ το 2019 με βάση στοιχεία του 2018, συνεισέφερε στο ΑΕΠ 352 εκατ. ευρώ - αναλυτικά, 221 εκατ. άμεσης προστιθέμενης αξίας, 94 εκατ. έμμεσης και 37 εκατ. επαγόμενης προστιθέμενης αξίας. Η συνολική συνεισφορά στα φορολογικά έσοδα του κράτους ανήλθε στα 114 εκατ. ευρώ, ενώ στην απασχόληση για κάθε θέση εργασίας στην εταιρεία υποστήριξε επιπλέον τρεις θέσεις εργασίας στην ελληνική οικονομία. Η INTERAMERICAN συμβάλλει, άμεσα και έμμεσα, στην προσέγγιση 14 από τους 17 παγκόσμιους Στό-

χους Βιώσιμης Ανάπτυξης της Ατζέντας 2030 του ΟΗΕ, συμμετέχοντας και σε σημαντικές πρωτοβουλίες από τη δεκαετία του 2000. Από το UN Environment Programme Finance Initiative (2006) και τις Αρχές Αειφόρου Ανάπτυξης - PSI (2012) μέχρι το Global Compact (από το 2008 και από το 2019 ιδρυτικό μέλος του Global Compact Network Hellas) και τη συνυπογραφή διακηρύξεων, όπως πέρυσι για το «New Deal for Europe», αλλά και ως μέλος του CSR Hellas, η εταιρεία βρίσκεται στην πρώτη γραμμή σημαντικών πρωτοβουλιών για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη, στην Ελλάδα και διεθνώς.

Πλήρωσε 244,3 εκατ. ευρώ σε πελάτες και δικαιούχους

Την ίδια ώρα, στα 244,3 εκατ. ευρώ, αυξημένες κατά 2,9% έναντι του 2018 (237,3 εκατ.), έφτασαν το 2019 οι πληρωμές της INTERAMERICAN σε πελάτες και δικαιούχους. Αντίστοιχα αύξηση κατά 1,9% παρουσίασαν και οι περιπτώσεις πληρωμών και αποζημιώσεων που η εταιρεία διαχειρίστηκε πέρυσι, οι οποίες ανήλθαν στις 426.134, έναντι 418.056 κατά το 2018. Είναι αξιοσημείωτο ότι, κατά τη δεκαετία της οικονομικής κρίσης (2010-2019), η εταιρεία έχει πληρώσει συνολικά σε πελάτες και δικαιούχους 2,73 δισ. ευρώ, όπως τονίζει η ίδια. Πέρυσι, πληρώθηκαν ή έλαβαν κάποια υπηρεσία βοήθειας (οδική ή άμεση ιατρική) από την INTERAMERICAN, αθροιστικά, 957.461 περιπτώσεις. Δηλαδή καθημερινά, κατά μέσο όρο, εξυπηρετούνταν 2.623 πελάτες και δικαιούχοι. «Έχουμε κτίσει, με τη συνέπειά μας σε πληρωμές και την ποιότητα των υπηρεσιών μας, που υποστηρίζονται από τη σύγχρονη οργάνωση -με τυποποίηση, απλοποίηση, ψηφιακές λειτουργίες και καινοτόμες εφαρμογές- και από μοναδικές ιδιότητες υποδομής, μια ισχυρή σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ εταιρείας και πελατών», τόνισε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Καντώρας. «Το γεγονός επιβεβαιώνει ο εξαιρετικά υψηλός -και για τα διεθνή standards- δείκτης NPS (Net Promoter Score). Βρισκόμαστε στο δρόμο σημαντικών δομικών αλλαγών με στόχο αιχμής τη δημιουργία πραγματικής αξίας για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Η απόδοση αξίας στην οικονομία και την κοινωνία, αλλά και ειδικότερα

στους πελάτες μας, όπως άλλωστε καταγράφηκε και στη μελέτη που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα για το socio-economic impact της INTERAMERICAN, κάνει όλους εμάς που εργαζόμαστε στην εταιρεία υπερήφανους», προσθέτει ο κ. Καντώρας.

Επισημαίνεται ότι ο δείκτης Transactional NPS ανήλθε πέρυσι στο 65, καταγράφοντας εντυπωσιακή αύξηση από το 2014 (δείκτης 48) όταν η εταιρεία ξεκίνησε να τον παρακολουθεί συστηματικά. Ο δείκτης είναι σύνθετος και παρέχει την εικόνα ικανοποίησης, διατηρησιμότητας-προτίμησης και διάθεσης

μή Υγείας 1010 και δίκτυο υγείας) και με το καινοτόμο σύστημα υγείας «bewell», σε σύνολο 231.635 περιπτώσεων οι αποζημιώσεις για πρωτοβάθμια φροντίδα, χειρουργικές επεμβάσεις, νοσηλεία και επιδόματα ανήλθαν στα 57,3 εκατ. ευρώ, έναντι 58,8 εκατ. κατά το 2018. Η αύξηση κατά 4,2% των περιπτώσεων που διαχειρίστηκε η INTERAMERICAN καταδεικνύει τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες των πολιτών για χρήση ιδιωτικής ασφάλισης της υγείας. Στους κλάδους Ζημιών, οι αποζημιώσεις έφθασαν κατά το περασμένο έτος στα 95,5 εκατ. ευρώ, με αύξηση κατά 12,1%. Αποζημιώθηκαν 69.315 δικαιούχοι, συνολικά, για περιουσία (κατοικία, επιχείρηση, αυτοκίνητο), αστική ευθύνη, νομική προστασία και άλλες καλύψεις κινδύνων.

Καταβολές 2019	Περιστατικά	Ποσόν(εκατ. ευρώ)
Ασφαλίσεις Ζωής	11.687	65,8
Ασφαλίσεις Υγείας	231.635	57,3
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	69.315	95,5
Ομαδικές ασφαλίσεις	113.497	25,7
Σύνολο	426.134	244,3

για σύσταση της εταιρείας σε τρίτους. Παράλληλα, η έρευνα ικανοποίησης πελατών (2019) παρουσιάζει ποσοστά ικανοποιημένων πελατών 90% για την INTERAMERICAN και 94% για το brand της Anytime.

Όσον αφορά στις πληρωμές ανά τομέα δραστηριότητας, αναλυτικά, στον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής πέρυσι καταβλήθηκαν για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, συντάξεις, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, καθώς και εξαγορές, συνολικά 65,8 εκατ. ευρώ σε 11.687 περιπτώσεις. Ειδικότερα, σε λήξεις και συντάξεις η εταιρεία πλήρωσε πέρυσι 29,6 εκατ. ευρώ. Στον τομέα Υγείας, εξάλλου, που αποτελεί κορμό των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων με ηγετική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά και με υπηρεσίες (πολυϊατρεία Medifirst, γενική κλινική Αθηναϊκή Mediclinic, Γραμ-

Το μεγαλύτερο μερίδιο αποζημιώσεων αντιστοιχεί στον κλάδο Οχημάτων, ύψους 69,8 εκατ., όπου η μέση αποζημίωση -με συνεχή βελτίωση στην καθετοποιημένη διαχείριση των ζημιών- ήταν 1.133 ευρώ. Επισημαίνεται ότι η αύξηση των αποζημιώσεων του 2019 για ζημιές περιουσίας επηρεάστηκε σημαντικά από τις συνέπειες καταστροφικών φυσικών φαινομένων, που υπογραμμίζουν το ιδιαίτερο έμπρακτο ενδιαφέρον της INTERAMERICAN για την αντιμετώπιση των ανθρωπογενών αιτίων και τη διαχείριση της κλιματικής αλλαγής.

Τέλος, στις ομαδικές ασφαλίσεις, η εταιρεία πέρυσι κατέβαλε 25,7 εκατ. ευρώ σε 113.497 περιπτώσεις ασφαλισμένων με ομαδικά συμβόλαια Ζωής - Υγείας και Ζημιών, Υγείας τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά



MetLife

ABC HEALTH CARE

Φροντίζουμε τώρα για εμάς και για αυτούς που αγαπάμε

Το τελευταίο διάστημα, ο κόσμος μας δείχνει να γίνεται όλο και πιο απρόβλεπτος, φέρνοντάς μας αντιμέτωπους με πρωτόγνωρες καταστάσεις και πολύπλοκους κινδύνους. Σε μια τέτοια εποχή, η αξία της προνοητικότητας είναι κρίσιμότερη από ποτέ. Κι αυτή την προνοητικότητα εκφράζει κατ' εξοχήν ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, δημι-

ουργώντας έγκαιρα ένα δίκτυ προστασίας το οποίο μπορεί να αποδειχθεί πολύτιμο στη δύσκολη στιγμή, λειτουργώντας συμπληρωματικά στη δημόσια ασφάλιση.

Γιατί πρέπει να σκεφτούμε την ιδιωτική ασφάλιση τώρα κι όχι αργότερα; Γιατί είναι σημαντικό, προτού βρεθούμε μπροστά σε ένα πρόβλημα υγείας ή έναν αναπάντεχο, σοβαρό υγειονομικό κίνδυνο, να έχουμε εξασφαλίσει τις κατάλληλες καλύψεις για εμάς και για τα μέλη της οικογένειάς μας. Μόνο έτσι μπορούμε να είμαστε σίγουροι ότι, όταν και αν χρειαστεί, θα έχουμε τη δυνατότητα να ακολουθήσουμε την ενδεδειγμένη αντιμετώπιση και θεραπεία χωρίς καθυστέρηση και χωρίς πρόσθετο άγχος, όσον αφορά στο κόστος.

Πράξη προνοητικότητας και ευθύνης είναι, επίσης, το να φροντίσουμε να θωρακίσουμε την οικογένειά μας απέναντι στις οικονομικές συνέπειες ενός αναπάντεχου γεγονότος, όπως είναι μια σοβαρή ασθένεια. Δεν χρειάζεται να περιμένουμε για να εξασφαλίσουμε πως, ό,τι κι αν μας συμβεί, οι άνθρωποι που αγαπάμε περισσότερο στον κόσμο θα μπορέσουν να σταθούν στα πόδια τους και να συνεχίσουν, χωρίς να χρειαστεί να αλλάξουν ριζικά τον τρόπο διαβίωσής τους.

Η έγκαιρη επένδυση σε καλύψεις ιδιωτικής ασφάλισης είναι μια απόφαση που μπορεί να προ-



σφέρει περισσότερη ηρεμία στην καθημερινότητά μας, παρέχοντάς προστασία απέναντι στα γυρίσματα της ζωής και τους κινδύνους των καιρών.

Τι παρέχει το ABC Health Care

Αυτήν ακριβώς την αίσθηση ασφάλειας παρέχει το ABC Health Care της MetLife. Το πρόγραμμα καλύπτει αποτελεσματικά κάθε ανάγκη δευτεροβάθμιας περίθαλψης, προσφέροντας υψηλό κεφάλαιο κάλυψης μέχρι και 500.000 ευρώ το χρόνο, σε νοσοκομεία της Ελλάδας και του εξωτερικού, καθώς και τη δυνατότητα επιλογής του ύψους της συμμετοχής του ασφαλισμένου στα έξοδα νοσηλείας ώστε να είναι οικονομικά προσιτό, ανάλογα με το εισόδημα του κάθε ασφαλισμένου.

Η κάλυψη του ABC Health Care ξεκινά άμεσα σε περίπτωση ατυχήματος και σε ένα μήνα σε περίπτωση ασθένειας, ενώ φθάνει μέχρι και το 100% των νοσοκομειακών εξόδων στην Ελλάδα. Το πρόγραμμα καλύπτει και τα έξοδα βραχείας νοσηλείας (one day clinic) ενώ παρέχει τη δυνατότητα άμεσης δεύτερης ιατρικής γνωμάτευσης από αναγνωρισμένα νοσοκομεία του εξωτερικού, μέσω της World Care. Επίσης, αν ο ασφαλισμένος το επιλέξει,

παρέχει επίδομα ύψους έως 40.000 ευρώ σε περίπτωση εμφάνισης καρκίνου.

Το ABC Health Care εξασφαλίζει, τέλος, πρόσβαση στις υπηρεσίες του Advanced Benefit Club, του δυναμικού και συνεχώς αναπτυσσόμενου δικτύου της MetLife, το οποίο περιλαμβάνει τα περισσότερα νοσοκομεία στην Αττική και την περιφέρεια, διαγνωστικά κέντρα στην Αττική και την υπόλοιπη Ελλάδα, καθώς και πάνω από 2.000 ιατρούς σε όλη την επικράτεια.

Τα προνόμια περιλαμβάνουν δωρεάν ιατρικές επισκέψεις σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία, δωρεάν ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού, απευθείας πληρωμή σε επιλεγμένα νοσοκομεία, σε περίπτωση νοσηλείας, έκπτωση στη συμμετοχή στο κόστος νοσηλείας, ειδικές προσυμφωνημένες τιμές για πακέτα check-up και διαγνωστικές εξετάσεις σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία και διαγνωστικά κέντρα, καθώς και για ιατρικές επισκέψεις στο συνεργαζόμενο δίκτυο ιατρών.

Η ζωή έχει απρόοπτα. Δεν χρειάζεται να συμβούν για να αντιληφθούμε την ανάγκη προστασίας. Ας φροντίσουμε έγκαιρα για εμάς και για την οικογένειά μας. Ποτέ δεν είναι πολύ νωρίς, ή πολύ αργά, για να προφυλαχτούμε από το αναπάντεχο.



MyGENERALI

Ασφάλεια σε κάθε σας βήμα

Μια νέα εμπειρία
εξυπηρέτησης



«MyGenerali app», ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ, ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΝΕΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

ΕΥΚΟΛΗ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΑΠΟ ΚΙΝΗΤΟ, TABLET, DESKTOP

ΑΜΕΣΗ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΡΟΦΙΛ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Μία νέα ασφαλιστική εμπειρία εξασφάλισε για τους πελάτες της η Generali, παρουσιάζοντας τη νέα της εφαρμογή MyGenerali, η οποία είναι διαθέσιμη για iPhone και Android κινητά. Αναβαθμίζοντας σημαντικά τόσο σε λειτουργικότητα όσο και σε πλήθος υπηρεσιών το υπάρχον Portal πελατών της, η εταιρεία κάνει ένα ακόμη βήμα στον ψηφιακό της μετασχηματισμό παρέχοντας πληθώρα ασφαλιστικών υπηρεσιών, και όχι μόνο, μέσω του κινητού.

Το MyGenerali app αποτελεί μία λύση 360° για τον πελάτη. Συγκεντρώνει για πρώτη φορά όλες τις ψηφιακές υπηρεσίες που παρέχει η Generali σε ένα σημείο. Πλέον, με το πάτημα ενός κουμπιού και από μία μόνο πύλη εξυπηρέτησης, ο πελάτης έχει πρόσβαση σε μια σειρά από διασυνδεδεμένες υπηρεσίες, αποκτώντας ολοκληρωμένη εικόνα της ασφαλιστικής του κάλυψης, την οποία μπορεί να χρησιμοποιήσει όπου κι αν βρίσκεται, όποτε τη χρειαστεί.

Όπως σημειώνει η διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας της Generali, κ. Μαρία Λαμπροπούλου: «Είμαστε στην ιδιαίτερα ευχάριστη θέση να μπορούμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας μία εφαρμογή που αναβαθμίζει καθοριστικά την εμπειρία εξυπηρέτησής τους. Μέσω του MyGenerali app, της ψηφιακής αυτής πύλης εξυπηρέτησης, ο πελάτης μπορεί να ενεργοποιήσει γρήγορα και εύκολα τις παροχές της ασφάλισής του από όπου κι εάν βρίσκεται. Η ασφάλιση και όσα την απαρτίζουν ακολουθούν τον ασφαλισμένο σε κάθε του βήμα, ενώ και η επικοινωνία του με τον ασφαλιστικό του σύμβουλο γίνεται πιο άμεση και εύκολη από ποτέ. Παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις και αξιοποιούμε την τεχνολογία, ώστε να μπορούμε να ανταποκρινόμαστε στις προσδοκίες των σύγχρονων καταναλωτών με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο».

Εξατομικευμένη πληροφόρηση

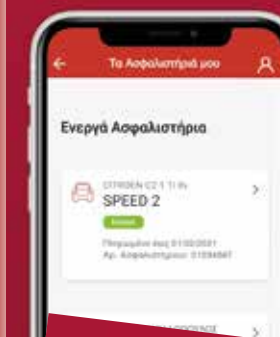
Η εφαρμογή εξασφαλίζει την προσωποποιημένη πληροφόρηση στον κάθε χρήστη. Με τη δημιουργία ενός ατομικού λογαριασμού Generali ID ο ασφαλισμένος αποκτά πρόσβαση σε όλες τις χρηστικές πληροφορίες και τις υπηρεσίες που αφορούν στην ασφάλισή του με μια ματιά (ασφαλιστήρια, καλύψεις, ασφαλιστικά έγγραφα, αποδείξεις κ.λπ.). Επίσης, χάρη στην εύκολη διαδικασία ταυτοποίησης, μέσω ΑΦΜ, πρόσβαση στην παραπάνω πληροφόρηση αποκτούν όλοι οι συμβαλλόμενοι ξεχωριστά, με τη δημιουργία του ατομικού τους Generali ID.

Ιδιαίτερη έμφαση έχει δοθεί στην αποτύπωση και την ιεράρχηση καλύψεων ανά κλάδο ασφάλισης σε απλή και κατανοητή γλώσσα, και στην εμπειρία πλοήγησης του χρήστη, ώστε αυτή να είναι όσο πιο αδιάκοπη, εύκολη και ευχάριστη γίνεται.

Διαδραστική εμπειρία εξυπηρέτησης

• **Αποστολή και παρακολούθηση αιτημάτων**
Μέσω του MyGenerali app οι διαδικασίες επιταχύνονται και ο ασφαλισμένος εξυπηρετείται πιο άμεσα. Ακολουθώντας μερικά απλά βήματα online, μπορεί να δημιουργήσει και να στείλει ένα νέο αίτημα αποζημίωσης. Επίσης, μπορεί να παρακολουθήσει την πορεία του αιτήματός του, από την υποβολή μέχρι

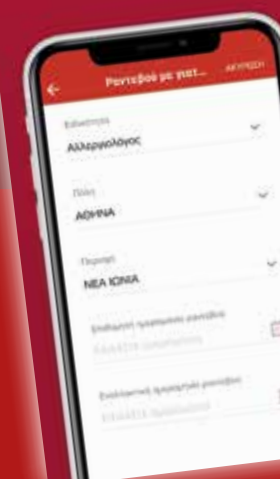
Δείτε το
ασφαλιστήριο,
τις παροχές
& τις κινήσεις σας



Πραγματοποιήστε
τις πληρωμές σας,
εύκολα & γρήγορα!



Κλείστε
ραντεβού
με γιατρό



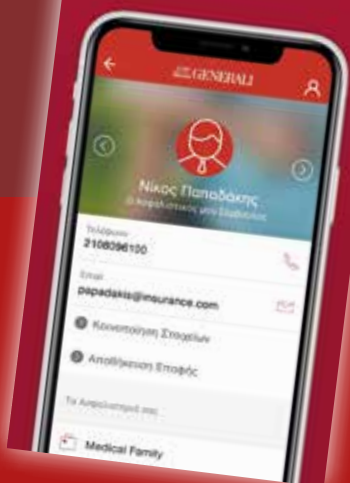
Υποβάλετε
νέα αιτήματα
& παρακολουθήστε
την πορεία τους



Καλέστε
βοήθεια
σε περίπτωση
ανάγκης



Επικοινωνήστε
με τον ασφαλιστικό
σας σύμβουλο



την ολοκλήρωσή του, να υποβάλει τα ιατρικά του έξοδα, να ενημερωθεί σε πραγματικό χρόνο για τυχόν εκκρεμότητες που μπορεί να προκύψουν και να κάνει upload τα απαραίτητα δικαιολογητικά. Με αυτόν τον τρόπο η διαδικασία εξυπηρέτησης ψηφιοποιείται και γίνεται πιο διαφανής από ποτέ.

• **Η τεχνολογία στην υπηρεσία του πελάτη**
Με την αξιοποίηση της τελευταίας λέξης της τεχνολογίας και των διαφορετικών ψηφιακών εργαλείων ο ασφαλισμένος απολαμβάνει πλέον μια διαφορετική εμπειρία ασφάλισης. Σε αντίθεση με τις χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες, ο κάτοχος ασφάλισης Υγείας Generali μπορεί να κλείσει ψηφιακά ραντεβού- e-appointment με γιατρό ή διαγνωστικό κέντρο για την πραγματοποίηση εξετάσεων ή του ετήσιου προληπτικού check-up υγείας. Επίσης, μπορεί να πραγματοποιήσει την αναγγελία της προγραμματισμένης νοσηλείας του ή να ζητήσει την προέγκριση αυτής, ώστε να γνωρίζει εξ αρχής το πώς καλύπτεται από την ασφάλισή του.

Αντίστοιχα, ο χρήστης που έχει ασφαλίσει το όχημά του στην Generali και κατεβάσει το MyGenerali app έχει τη δυνατότητα να καλέσει online την Οδική Βοήθεια. Ένας ψηφιακός οδηγός τον καθοδηγεί βήμα-βήμα στην περιγραφή του περιστατικού, σε μόλις 3 λεπτά! Η ακριβής τοποθεσία του οδηγού εντοπίζεται άμεσα μέσω GPS και στη συνέχεια ο χρήστης μπορεί να παρακολουθήσει live την πορεία του οδηγού και να γνωρίζει εξ αρχής τον εκτιμώμενο χρόνο άφιξής του.

Εναλλακτικά, σε περίπτωση ζημιάς στο όχημα, ο χρήστης μπορεί να επιλέξει την

καταγραφή της μέσω βιντεοκλήσης, στο σημείο όπου βρίσκεται, χωρίς αναμονές. Ο ελεγκτής της ασφαλιστικής εταιρείας αποθηκεύει με snapshot κατά τη διάρκεια του video τις φωτογραφίες που τον ενδιαφέρουν. Ο χρόνος εκτίμησης της ζημιάς μειώνεται και ξεκινά πιο άμεσα η επισκευή του οχήματος, χωρίς να απαιτείται οποιαδήποτε άλλη διαδικασία από τον ασφαλισμένο.

Εξίσου σημαντική είναι και η ευελιξία πληρωμής ασφαλιστρών που έχει ο χρήστης του MyGenerali, αφού με ένα κλικ μπορεί να πραγματοποιήσει τις πληρωμές του με ευκολία, καθώς και να πραγματοποιήσει πολλαπλές πληρωμές σε μία ενιαία συναλλαγή.

Τέλος, η Generali κατανοεί ότι η έννοια της ασφάλειας δεν περιορίζεται σε λύσεις ασφάλισης, αλλά συνδέεται άμεσα με τον τρόπο ζωής των ασφαλισμένων και τις καθημερινές τους ανάγκες. Για το λόγο αυτόν επενδύει στην ενημέρωση και την πρόληψη και παρέχει μέσω του MyGenerali app μία πύλη ενημέρωσης με ενδιαφέρον περιεχόμενο, όπως άρθρα, συμβουλές γύρω από την προστασία, την υγεία και τις έξυπνες πρακτικές που θα βοηθούν τους χρήστες να υιοθετούν έναν πιο ασφαλή και υγιεινό τρόπο ζωής.

Φιλοδοξία της Generali είναι να αποτελέσει τον Διά Βίου Εταίρο-Lifetime Partner των πελατών, προσφέροντας καινοτόμες και εξατομικευμένες λύσεις. Η δημιουργία του Mobileapp και η διάθεση καινοτόμων ψηφιακών υπηρεσιών στην υπηρεσία του πελάτη αποτελούν μέρος της ψηφιακής της στρατηγικής της να παρέχει ασφάλεια στους πελάτες της σε κάθε τους βήμα.

Ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Η Generali είναι ένας από τους μεγαλύτερους παγκόσμιους οργανισμούς ασφαλίσεων και διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Ιδρύθηκε το 1831, έχει παρουσία σε 50 χώρες και συνολικά ασφάλιστρα που ξεπέρασαν τα 69,7 δισ. ευρώ το 2019. Με 72.000 εργαζομένους ανά τον κόσμο και 61 εκατομμύρια πελάτες, ο όμιλος κατέχει ηγετική θέση στη Δυτική Ευρώπη και μια ολοένα και πιο σημαντική παρουσία στις αγορές της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης και της Ασίας. Φιλοδοξία της Generali είναι να αποτελέσει τον Διά Βίου Εταίρο-Lifetime Partner των πελατών, προσφέροντας καινοτόμες και εξατομικευμένες λύσεις.

Για το προσωπικό σου καταφύγιο



HOME Made ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Το σπίτι σας, εκεί όπου ξεκινάει κάθε σας μέρα! Ο χώρος που αγκαλιάζει με θαλπωρή τις οικογενειακές σας στιγμές κι όπου δικαιούστε να νιώθετε απόλυτα ασφαλείς. Το Home Made της Generali, με τις πιο πλήρεις καλύψεις, τόσο για το κτίριο όσο και για το περιεχόμενο, προαιρετικές παροχές, ώστε να προσαρμόζεται στις δικές σας ανάγκες αλλά και επιβραβεύσεις, δημιουργήθηκε για την απόλυτη φύλαξη της οικίας σας. Γιατί κανένα μέρος στον κόσμο δεν είναι σαν το σπίτι σας.



The Smart & Simple Choice

generali.gr



Allianz 

Ο αντίκτυπος του κορονοϊού στην παγκόσμια οικονομία

ΚΑΘΕ ΚΡΙΣΗ ΦΕΡΝΕΙ ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΕΣ, ΟΠΩΣ Ο ΤΡΟΠΟΣ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΟΥΜΕ. ΑΥΤΟ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΕ ΝΑ ΕΜΠΝΕΥΣΕΙ ΑΚΟΜΗ ΚΑΙ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΝΕΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Στις επιπτώσεις από την επιδημία του κορονοϊού και των περιοριστικών μέτρων που έχουν ληφθεί για την αντιμετώπιση της εξάπλωσής του αναφέρεται έκθεση της Allianz, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύονται και πέντε δομικές αλλαγές που αναμένονται να συμβούν... Σύμφωνα με τους οικονομολόγους της Allianz η οικονομική ανάπτυξη παραλύει, και θα συνεχίσει να παραλύει για κάποιο χρονικό διάστημα, καθώς πολλές κυβερνήσεις σε ολόκληρο τον κόσμο έχουν προχωρήσει σε lockdown για να εμποδίσουν την εξάπλωση του κορονοϊού.

Η κρίση δεν είναι μόνο υγειονομική αλλά εκτείνεται και σε άλλους τομείς. Οι κεφαλαιαγορές έχουν ήδη καταρρεύσει. Οι κυβερ-

νήσεις και οι νομισματικές αρχές από την Ευρώπη μέχρι την Αυστραλία έχουν κινητοποιηθεί για να στηρίξουν τις οικονομίες τους σε αυτές τις δύσκολες στιγμές. Διάφορα μέτρα στήριξης έχουν ήδη εφαρμοστεί ενώ αναμένονται περισσότερα.

Τι σημαίνει όμως αυτό για την παγκόσμια οικονομία; Κανείς δεν μπορεί να απαντήσει με βεβαιότητα, αφού πολλά εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το πώς θα συμπεριφερθεί ο ιός τις επόμενες εβδομάδες και πόσο σύντομα θα κάνει τον κύκλο του. Ωστόσο, σύμφωνα με τους οικονομολόγους της Allianz, με βάση τις τρέχουσες συνθήκες, αναμένονται ορισμένες προκλήσεις όπως οι υψηλές απώλειες στις εξαγωγές, μια επικείμενη «κρίση απομόνωσης»,

και στη χειρότερη περίπτωση μια παγκόσμια ύφεση. Από την Ιταλία μέχρι τις ΗΠΑ και την Ινδία, οι χώρες έχουν απαγορεύσει τις μετακινήσεις των ανθρώπων και τη διακίνηση των αγαθών για να σταματήσουν τη διάδοση του ιού.

Για να μελετήσουν τις πιθανές επιπτώσεις του lockdown, οι οικονομολόγοι της Allianz επανεξέτασαν τα στοιχεία Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου που αφορούν την Κίνα, η οποία ήταν η πρώτη που επλήγη από τον ιό. Τα στοιχεία έδειξαν ότι ένας μήνας περιορισμού προκάλεσε μείωση 13% στις καταναλωτικές δαπάνες, μείωση κατά 20% στις επενδύσεις και πώση κατά 16% στις εξαγωγές.

Αυτό υποδηλώνει ότι κάθε ένας μήνας lockdown θα μπορούσε να προκαλέσει πώση 7-10% στο πραγματικό ακαθάριστο εγχώριο προϊόν (ΑΕΠ), το οποίο είναι η οικονομική παραγωγή προσαρμοσμένη στον πληθωρισμό. Υποθέτοντας ότι το lockdown θα έχει ολοκληρωθεί μέχρι τα τέλη Απριλίου και ότι οι ρυθμοί θα έχουν επανέλθει μέχρι τα τέλη Ιουνίου -οι μισές από τις μηνιαίες ζημιές θα μπορούν να έχουν αποκατασταθεί τον Μάιο και το 80-90% μέχρι τον Ιούνιο- το κατώτατο όριο θα μπορούσε να επιτευχθεί κατά το δεύτερο τρίμηνο.

Εάν οι κυβερνήσεις κατορθώσουν να θέσουν υπό έλεγχο την επιδημία, η οικονομική δραστηριότητα θα μπορούσε να ανακάμψει κατά το δεύτερο εξάμηνο. Σε αυτό το σενάριο ανάκαμψης σε σχήμα U, όπου τα φυσιολογικά επίπεδα αποκαθίστανται λίγο μετά την ύφεση, θα χαρακτηριζόταν από έντονη ύφεση το πρώτο εξάμηνο του 2020.

Εξάλλου το 2020 αναμένονται αρκετά γεγονότα τα οποία θα επηρεάσουν την αγορά - οι επερχόμενες εκλογές στις ΗΠΑ, η συνέχιση του Brexit και ένα σύνθετο μίγμα υψηλών φόρων και υψηλού πληθωρισμού, καθώς ο δημόσιος τομέας προσπαθεί να ανακτήσει την οικονομική του δύναμη μετά από μια σειρά μέτρων τόνωσης. Παρόλο που είναι απίθανο, το χειρότερο σενάριο είναι η πανδημία να διαρκέσει μέχρι το επόμενο έτος ή περισσότερο. Τα σύνορα θα παραμείνουν κλειστά και οι χώρες θα αναγκάζονται να προχωρούν σε lockdowns για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Εάν οι φόβοι αυτοί γίνουν πραγματικότητα, η ανάκαμψη θα έχει σχήμα L, πράγμα που σημαίνει ότι θα χρειαστεί πολύς χρόνος για να επιστρέψει η οικονομία στην προ-κορονοϊού ανάπτυξη. Στην περίπτωση αυτή, το ΑΕΠ της Ευρωζώνης θα μπορούσε να συρρικνωθεί κατά 4% ή και περισσότερο.

Πέντε δομικές αλλαγές που αναμένεται να φέρει ο κορονοϊός

Κάθε κρίση διαμορφώνει συμπεριφορές με τον έναν ή τον άλλον τρόπο και το χάος που έχει προκαλέσει η πανδημία του κορονοϊού δεν αποτελεί εξαίρεση, επισημαίνουν οι οικονομολόγοι της Allianz και αναδεικνύουν 5 δομικές αλλαγές που αναμένονται να συμβούν:

Οι επενδύσεις στο σύστημα υγείας: Μετά από τόσα χρόνια που έχουν τεθεί στο περιθώριο, τα συστήματα υγείας θα επανέλθουν στο προσκήνιο, καθώς ο ιός τονίζει την ανάγκη για ισχυρότερα συστήματα δημόσιας υγείας.

Η σημασία της Κίνας: Ο ασιατικός γίγαντας ήταν ο πρώτος που επηρεάστηκε από τον κορονοϊό. Χτυπημένη από τον ιό, η χώρα όχι μόνο βρίσκεται σε διαδικασία επανεκκίνησης, αλλά προσφέρει επίσης υποστήριξη και εμπειρογνωμοσύνη σε άλλα επίκεντρα. Το γεγονός αυτό ενισχύει τη σημασία της Κίνας στην παγκόσμια οικονομία.

Η τοπικοποίηση αντικαθιστά την παγκοσμιοποίηση: Οι χώρες τηρούν μια εσωστρεφή στάση από τη στιγμή που εξαπλώθηκε ο ιός και η ξαφνική κρίση της αλυσίδας εφοδιασμού έχει επηρεάσει πολλές εταιρείες. Οι επιχειρήσεις ενδέχεται να στραφούν στην εσωτερική αγορά για τις ανάγκες τους, στην προσπάθεια να ελαχιστοποιήσουν τις πιθανότητες τέτοιων κραδασμών στο μέλλον.

Η αντιμετώπιση άλλων προκλήσεων: Η κρίση θα μπορούσε να αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζουμε άλλες προκλήσεις όπως η κλιματική αλλαγή, άλλη μια εκθετική, πιθανολογική και συλλογική πρόκληση μπροστά μας.

Τα επενδυτικά πρότυπα θα μπορούσαν να αλλάξουν: Λίγοι θα διαφωνήσουν με την άποψη ότι η κρίση που βιώνουμε θα αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο εργαζόμαστε, ψωνίζουμε και ταξιδεύουμε. Αυτό που θα μπορούσε επίσης να αλλάξει είναι το πώς επενδύουμε... ή όχι. Αυτό θα μπορούσε να εμπνεύσει ακόμη και τη δημιουργία νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων.

Η μεγάλη προσφορά του ασφαλιστικού

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

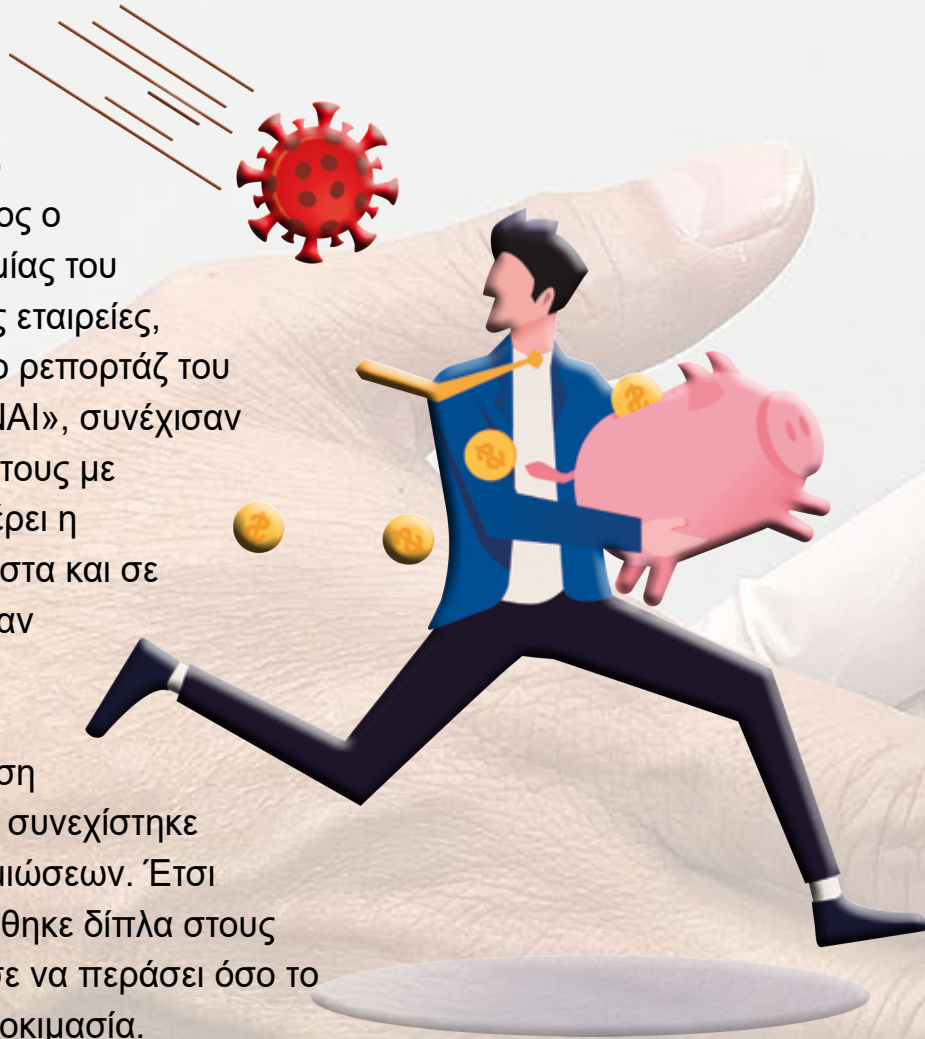
Υποδειγματικά λειτούργησε ο ασφαλιστικός κλάδος στην πρωτόγνωρη κατάσταση που έζησε και εξακολουθεί να ζει όχι μόνο η χώρα μας, αλλά ολόκληρος ο πλανήτης λόγω της πανδημίας του κορονοϊού. Οι ασφαλιστικές εταιρείες, όπως προκύπτει και από το ρεπορτάζ του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», συνέχισαν απρόσκοπτα τη λειτουργία τους με τη δυνατότητα που προσφέρει η τεχνολογία, παίρνοντας άριστα και σε αυτόν τον τομέα. Εφάρμοσαν με απόλυτη επιτυχία την τηλεργασία, αλλά χωρίς εκπτώσεις στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, καθώς συνεχίστηκε και η καταβολή των αποζημιώσεων. Έτσι ο ασφαλιστικός κλάδος στάθηκε δίπλα στους ασφαλισμένους και βοήθησε να περάσει όσο το δυνατόν ανώδυνα αυτή η δοκιμασία.



Με πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ, οι ασφαλιστικές εταιρείες-μέλη της προσέφεραν 150.000 ευρώ για την κάλυψη των αναγκών του Εθνικού Συστήματος Υγείας σε σύγχρονο ιατρο-τεχνολογικό εξοπλισμό, όπως monitors παρακολούθησης των ασθενών, αντλίες έγχυσης για τις Μονάδες Εντατικής Θεραπείας και αναπνευστήρες.



Η Εθνική Ασφαλιστική ενεργοποίησε την εξ αποστάσεως εργασία σε ποσοστό πάνω από 70% του δυναμικού της, ενώ ενθάρρυνε τη σημαντική μείωση ροής συναλλασσόμενων -συνεργατών και ασφαλισμένων- προς τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Παράλληλα, ενισχύοντας τη μεγάλη εθνική προσπάθεια, η Εθνική Ασφαλιστική προσέφερε στο υπουργείο Υγεί-



κλάδου στην εθνική προσπάθεια

ας 100.000 χειρουργικές μάσκες και 10 monitors παρακολούθησης ζωτικών λειτουργιών Μονάδων Εντατικής Θεραπείας, τα οποία θα διατεθούν στο υπουργείο Υγείας για να χρησιμοποιηθούν στην προσπάθεια καταπολέμησης του Covid-19. Επίσης, προσέφερε στο υπουργείο Παιδείας 200 tablets τελευταίας τεχνολογίας προκειμένου να διευκολυνθεί η υλοποίηση της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης.

Εθνική Ασφαλιστική & Affidea. Και επειδή, όπως τονίζεται, πρωταρχικό της μέλημα είναι η υγεία και η ασφάλεια των ασφαλισμένων της, η εταιρεία, σε συνεργασία με την Affidea, προσφέρει σε όλους τους ασφαλισμένους ατομικών συμβολαίων της Εθνικής Ασφαλιστικής προνόμια στην πρόσβαση υπηρεσιών υγείας.



Ο Όμιλος της Eurolife έλαβε μία σειρά μέτρων με στόχο την ομαλή λειτουργία των υπηρεσιών του οργανισμού και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών

και των συνεργατών του. Η εταιρεία επεσήμανε ακόμη ότι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια υγείας της εταιρείας (ατομικά και ομαδικά) που διαθέτουν κάλυψη δευτεροβάθμιας νοσοκομειακής περίθαλψης (νοσηλεία εντός νοσοκομείου) δεν υφίστανται εξαίρεση κάλυψης νοσηλείων σε περίοδο πανδημίας ή λόγω του Covid-19 και ως εκ τούτου περιστατικά που χρήζουν νοσηλείας καλύπτονται σύμφωνα με τους όρους των συμβολαίων.



Η NN Hellas συνέχισε εύρυθμα τη λειτουργία της μόνο τηλεφωνικά και με ψηφιακά μέσα. Παράλληλα, όπως γνωστοποίησε η εταιρεία, είναι δίπλα στους ασφαλισμένους για να απαντήσει στις ερωτήσεις τους (www.nnhellas.gr) σχετικά με την κάλυψη που τους προσφέρουν τα προγράμματα. Την ίδια ώρα, η NN Hellas, με γνώμονα τις αξίες της «Νοιάζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», ενισχύει τη συλλογική προσπάθεια για την αντιμετώπιση του Covid-19 με δωρεά για την κάλυψη των αναγκών του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Η εταιρεία μάλιστα προχώρησε σε ακύρωση των προγραμματισμένων εορταστικών εκδηλώσεων για τα 40 χρόνια παρουσίας της στην Ελλάδα και διαθέτει το ανάλογο χρηματικό ποσό για την άμεση στήριξη της χώρας.



Σε επτά σημεία συνεχούς επικοινωνίας και υποστήριξης των συνεργατών της στις πωλήσεις (εταιρικό Δίκτυο Agency και Δίκτυο συνεργαζομένων Brokers) ανέπτυξε η INTERAMERICAN τις άμεσες ενέργειές της

για την απόλυτη λειτουργικότητα της εταιρείας και την εστίαση στον πελάτη.

1. Διασφαλίστηκε το 100% της λειτουργικότητας της εταιρείας και όλων των Γραφείων Πωλήσεων με τηλεργασία.
2. Η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων και Marketing δημιούργησε μοναδικό υλικό πληροφοριών.
3. Κατήρτισε αναλυτικό οδηγό για το πώς αποζημιώνει στην περίπτωση της πανδημίας σε όλα τα συμβόλαια.
4. Ολοκλήρωσε το ηλεκτρονικό γραφείο των συνεργατών Πωλήσεων «askme», με το τελευταίο βήμα, το «e-postage».
5. Το contact center της εταιρείας λειτουργεί 100% με απόλυτα οργανωμένη τηλεργασία και επιλύει κάθε θέμα πελάτη και συνεργάτη: από την αποζημίωση μέχρι και την εξόφληση ασφαλίσεων.
6. Δημιουργήθηκε το εβδομαδιαίο newsletter «Advisor» με πολλές πληροφορίες για τα δίκτυα.
7. Η διοίκηση των πωλήσεων και οι συνεργάτες των δικτύων Agency και Brokers επικοινωνούν συνεχώς μέσα από μια επαγγελματική πλατφόρμα τηλεδιασκέψεων.



Στη MetLife το 100% των εργαζομένων στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας εργα-

στηκαν από το σπίτι και εξυπηρέτησαν τους ασφαλισμένους της. Ανταποκρίθηκαν άμεσα στα αιτήματά τους, τόσο τηλεφωνικά όσο και με τα ψηφιακά μέσα. Η MetLife Ελλάδα, εν τω μεταξύ, συμμετέχει έμπρακτα στην κοινή προσπάθεια για την αντιμετώπιση των υγειονομικών και κοινωνικών επιπτώσεων της πανδημίας του κορονοϊού, εστιάζοντας στην προστασία των ατόμων που ανήκουν σε ομάδες υψηλού κινδύνου για εμφάνιση της νόσου και επιπλοκής από τη λοίμωξη Covid-19. Συγκεκριμένα, η MetLife στηρίζει το Ίδρυμα Περιθάλψεως Μονίμως Πασχόντων - Άσυλο Ανιάτων, το Φιλανθρωπικό Γηροκομείο του Σωματείου «Κοινωνική Μέριμνα Μοσχάτου», τη Μονάδα Φροντίδας Ηλικιωμένων της Εστίας Νέας Σμύρνης «Οίκος Γαλήνης», τη Μονάδα Φροντίδας Ηλικιωμένων «Μέγας Βασίλειος» στην Ξάνθη, καθώς και τη Μονάδα Φροντίδας Ηλικιωμένων - Γηροκομείο Βόλου.



Ο Όμιλος ERGO και η ERGO Ασφαλιστική έθεσαν σε ισχύ ένα συνολικό επιχειρησιακό σχέδιο για την καλύτε-

ρη δυνατή προστασία του προσωπικού, το οποίο επικαιροποιείται με υπευθυνότητα και συνέπεια σε καθημερινή βάση και ανάλογα με τις εκάστοτε εξελίξεις, αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση. Παράλληλα, δρομολογήθηκε η σταδιακή εφαρμογή της εργασίας από απόσταση, με προτεραιότητα σε γονείς ανηλίκων και άτομα που ανήκουν σε ευπαθείς ομάδες.



Η Generali, σύμφωνα με εγκύκλιο προς τους συνεργάτες, γνωστοποιεί ότι το σύνολο των εργαζομένων από όλα τα τμήματα της εταιρείας έχουν εφοδιαστεί με τον απαραίτητο εξοπλισμό και πραγματοποιούν την εργασία τους από απόσταση (τηλεργασία). Τα ψηφιακά εργαλεία και οι υπηρεσίες που διαθέτει η εταιρεία, όπως το One View και το My Generali, συνεχίζουν να διασφαλίζουν την εξ αποστάσεως ταχύτατη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία επιδοτεί την ασφάλιση μικρομεσαίων επιχειρήσεων που επλήγησαν, σύμφωνα με έκτακτη ανακοίνωση που έστειλε στους συνεργάτες της.

Η επιδότηση αφορά ασφαλισμένες στην Generali επιχειρήσεις και το ποσό της επιδότησης ισοδυναμεί με τα ασφάλιστρα δύο μηνών περίπου. Την ίδια ώρα, η Generali στέκεται αρωγός στις προσπάθειες της ακαδημαϊκής και της επιστημονικής κοινότητας της χώρας και στηρίζει μέσω χορηγίας δύο διαφορετικές προσπάθειες.

Ειδικότερα, σε συνεννόηση με το Εργαστήριο Μηχανολογίας Ακριβείας, Αντίστροφης Μηχανικής και Εκβιομηχανικής του Ελληνικού Μεσογειακού Πανεπιστημίου, προχώρησε στη δωρεά ενός 3D Εκτυπωτή «INTAMSYS FUNMAT HT». Επίσης, προχώρησε στη χορηγία της ιδιωτικής πρωτοβουλίας «HellasCOVID19 3DPrintingSupplies». Παράλληλα, προσφέρει τη στήριξη της στην καινοτόμο ψηφιακή εφαρμογή τηλε-ιατρικής Dr. Button.



Η Allianz παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις γύρω από τον κορονοϊό και προβαίνει σε άμεση εφαρμογή και αναπροσαρμογή των μέτρων ασφαλείας. Αυτό γίνεται από ειδικά εκπαιδευμένες ομάδες εργασίας της Allianz Ελλάδος σε συνεχή συνεργασία με τον Όμιλο Allianz και ακολουθώντας πιστά τις οδηγίες των αρμόδιων αρχών. Όπως τονίζεται, διαθέτει ολοκληρωμένο σχεδιασμό επιχειρησιακής συνέχειας για τη διασφάλιση των εργασιών της, των ανθρώπων της και πρωτίστως για την τήρηση των δεσμεύσεών της προς τους ασφαλισμένους της. Η εταιρεία διαβεβαιώνει ότι συνεχίζει να εξυπηρετεί ασφαλισμένους και συνεργάτες απρόσκοπτα.



Στην AXA από την πρώτη στιγμή, όπως τονίζεται, «ήμασταν έτοιμοι να λειτουργήσουμε κανονικά από απόσταση, τόσο σε ό,τι αφορά στο προσωπικό μας όσο και στα Γραφεία Πωλήσεων του Αποκλειστικού Δικτύου μας. Καθοριστικό ρόλο σε αυτό είχε η διετής θέσπιση της τηλεργασίας για το σύνολο των εργαζομένων μας, καθώς και οι συνεχείς ασκήσεις επιχειρησιακής συνέχειας που είχαμε εκπονήσει». Παράλληλα, ο Όμιλος AXA λαμβάνει μέτρα στήριξης εργαζομένων, πελατών και επισημονικής έρευνας κόντρα στον κορονοϊό.



Στο ελληνικό υποκατάστημα της AIG Europe S.A., οι εργασίες εκτελούνται κανονικά, καθώς έχει ενεργοποιηθεί η απομακρυσμένη σύνδεση των υπολογιστών σε όλους τους εργαζομένους, σύμφωνα και με ανακοίνωση του Country Manager, Giuseppe Zoragno, προς τους συνεργάτες. Οι καταβολές αποζημίωσης και όλες οι λοιπές οικονομικές συναλλαγές θα πραγματοποιούνται ηλεκτρονικά, και η επικοινωνία με την εταιρεία θα παραμείνει η ίδια. Υπενθυμίζεται ότι όλες οι οικονομικές συναλλαγές, συμπεριλαμβανομένων και των αποζημιώσεων, μπορούν να πραγματοποιηθούν και ηλεκτρονικά.



Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, πριν ακόμη ο ΠΟΥ κηρύξει πανδημία, πραγματοποίησε έκτακτες συσκέψεις της Διοίκησης με όλους τους διευθυντές. Συζητήθηκαν τα μέτρα που πρέπει να πάρει κάθε Διεύθυνση και επικαιροποιήθηκε το σχέδιο ανάκαμψης της εταιρείας από καταστροφικό συμβάν, σύμφωνα με τα νέα δεδομένα. Έγκαιρα αγοράστηκε επιπλέον ηλεκτρονικός εξοπλισμός και πλέον η πλειοψηφία των διοικητικών εργασιών της εταιρείας γίνεται απομακρυσμένα, χωρίς φυσική παρουσία των εργαζομένων στους χώρους εργασίας, χωρίς κανένα πρόβλημα. Επίσης, ελήφθησαν όλα τα απαιτούμενα μέτρα για την προστασία εργαζομένων, ασφαλισμένων και πελατών με καθημερινή επίβλεψη από τον αρχίατρο και το ιατρικό επιτελείο του ομίλου. Επίσης, η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι καθημερινά στους δρόμους, όταν και εάν χρειαστεί να επέμβει, όπως και οι εισπράκτορες συμβολαίων για όσους δεν μπορούν να μετακινηθούν και δεν έχουν πρόσβαση στην τεχνολογία και τις ηλεκτρονικές πληρωμές.



Η Υδρογείος Ασφαλιστική ενημερώνει συνεργάτες και πελάτες ότι οι υπηρεσίες της συνεχίζουν να παρέχονται κανονικά και το ανθρώπινο δυναμικό της είναι στη διάθεσή τους για να εξυπηρετεί τα αιτήματά τους μέσω τηλεφώνου, ηλεκτρονικού ή απλού ταχυδρομείου. Για τους συνεργάτες λειτουργεί κανονικά και το σύστημα επικοινωνίας «messenger» μέσω της πλατφόρμας YdrogiosOnline.



Στη MINETTA Ασφαλιστική, λαμβάνοντας όλα τα απαραίτητα μέτρα προφύλαξης και βάσει του σχεδιασμού, διευρύνεται συνεχώς το πλήθος όσων εργάζονται απομακρυσμένα, ενώ όλο αυτό το διάστημα οι υπηρεσίες της συνεχίζουν να παρέχονται κανονικά. Η εταιρεία έχει δημιουργήσει τα τελευταία χρόνια ένα ευρύ φάσμα τεχνολογικών εργαλείων για την εξυπηρέτηση συνεργατών -ηλεκτρονική υπογραφή, απομακρυσμένη αποδοχή συμβολαίου, αποστολή SMS στους ασφαλισμένους για υπενθύμιση λήξης συμβολαίων, προασφαλιστικός έλεγχος μέσω MINETTAApp-, καθώς και για τους ασφαλισμένους, pay.

minetta, MyMINETTA, MINETTAApp, αυτόματη αποστολή e-mail με συμβόλαιο μέσω του online συστήματος των συνεργατών κ.ά.



Η Ατλαντική Ένωση εφάρμοσε από τις 16 Μαρτίου 2020 το μέτρο της τηλεργασίας για ένα μεγάλο μέρος του προσωπικού της. Η επικοινωνία με την εταιρεία, σε γενικότερο επίπεδο, γίνεται κανονικά με όλους τους τρόπους, δηλαδή σταθερό τηλέφωνο, e-mail, καθώς και τηλέφωνο έκτακτης ανάγκης 10234, που συνεχίζει να λειτουργεί είκοσι τέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο, 365 ημέρες το χρόνο, όπως άλλωστε ίσχυε και μέχρι σήμερα. Η πληρωμή ασφαλιστρών, καθώς και οι καταβολές αποζημιώσεων και προμηθειών συνεχίζονται κανονικά.



Δευτέρα 16/03/2020 έθεσε τους εργαζομένους σε καθεστώς απομακρυσμένης εργασίας και η εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών γίνεται με τη χρήση της τεχνολογίας. Το δίκτυο των συνεργατών της συνεχίζει να αξιοποιεί τις δυνατότητες που προσφέρουν η Πλατφόρμα Επικοινωνίας της εταιρείας, η εφαρμογή συνNet και οι κεντρικές υπηρεσίες ηλεκτρονικής αλληλογραφίας (e-mails). Η εξόφληση των ασφαλιστρών γίνεται είτε απευθείας στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή είτε ηλεκτρονικά μέσω της ιστοσελίδας <https://pay.e-synet.gr> και μέσω Internet Banking είτε με μετρητά σε τραπεζικό λογαριασμό της εταιρείας. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία καθημερινά προσθέτει διαδικασίες για την εξυπηρέτηση και βοήθεια του Δικτύου της.



Στην Interasco ΑΕΓΑ το μεγαλύτερο μέρος του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας εργάζεται εξ αποστάσεως, ενώ η εταιρεία διαβεβαιώνει ότι όλες οι εργασίες σε καθημερινή βάση θα εκτελούνται κανονικά, καθώς έχει επενδύσει στις κατάλληλες δομές και έχει λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα. Η εξυπηρέτηση όλων, τόσο η ηλεκτρονική όσο και η τηλεφωνική (σταθερά και κινητά τηλέφωνα), θα παραμείνει ίδια. Επιπλέον, όλες οι οικονομικές συναλλαγές, συμπεριλαμβανομένων των αποζημιώσεων, των εισπράξεων και της καταβολής των προμηθειών, θα συνεχίσουν να λειτουργούν κανονικά. Τέλος, μέσα από την πλατφόρμα της «My Interasco» η εταιρεία διαθέτει σε όλο το δίκτυο συνεργατών της μια σειρά ψηφιακών εργαλείων που καλύπτουν όλο το φάσμα των εργασιών τους.



Η ARAG Hellas λειτουργεί σε Αθήνα-Πάτρα-Θεσσαλονίκη με το καθεστώς της εξ αποστάσεως εργασίας (home office). Σύμφωνα με την εταιρεία, η παροχή των υπηρεσιών της προς πελάτες και συνεργάτες θα είναι πλήρης. Στο κεντρικό τηλέφωνο της εταιρείας στην Αθήνα αλλά και στα τηλέφωνα των υποκαταστημάτων υπάρχει ειδική ενημέρωση. Επιπλέον, στην ιστοσελίδα www.

ARAG.gr αναρτάται λίστα με τα τηλέφωνα και τα e-mails επικοινωνίας με το προσωπικό όλων των τμημάτων της εταιρείας ώστε η επαφή να είναι εφικτή και απρόσκοπτη.



Η HDI Hellas μεταξύ άλλων έχει υιοθετήσει την πολιτική της τηλεργασίας για το σύνολο των εργαζομένων της, ωστόσο, όπως τονίζει, δεν επηρεάζεται στο ελάχιστο η ροή των εργασιών της. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, έχουν ληφθεί όλα τα απαραίτητα μέτρα ώστε η επικοινωνία με τους πελάτες να συνεχιστεί μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και σταθερής/κινητής τηλεφωνίας. Τονίζεται ακόμη ότι έχει δημιουργηθεί μια ομάδα διαχείρισης κρίσης σύμφωνα με το πλάνο επιχειρησιακής συνέχειας του ομίλου, έτοιμη να αντιδράσει σε όποια νεότερη εξέλιξη υπάρξει και έχοντας πρωταρχικό της μέλημα την απρόσκοπτη λειτουργία της εταιρείας.



Στον Όμιλο MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στις αγορές στις οποίες λειτουργεί με φυσική παρουσία (Λονδίνο, Λευκωσία, Κωνσταντινούπολη και Γιοχάνεσμπουργκ), η διοίκηση και ο κ. Δημήτρης Τσεσεμετζόγλου, Group CEO, ανακοινώνουν ότι η πλήρης οργάνωση των μηχανογραφικών εφαρμογών επιτρέπει την απρόσκοπτη εργασία εξ αποστάσεως για το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού του οργανισμού.



Η NP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ υιοθετεί και εφαρμόζει το «Μένουμε σπίτι» και στις εργασιακές της πρακτικές. Στόχος της είναι να υπάρχει «επιχειρηματική συνέχεια» (business continuity) σε όλες τις εργασίες και τις διευθύνσεις, χωρίς να χαθεί το αίσθημα ασφάλειας και παροχής άμεσων υπηρεσιών. Η διαδικασία ανανέωσης-έκδοσης νέων συμβολαίων-πληρωμών-αποζημιώσεων γίνεται κυρίως ηλεκτρονικά για όσο διάστημα διαρκεί η κρίση. Οι αποζημιώσεις πληρώνονται κανονικά, χωρίς καμία χρονική παρέκκλιση, χρησιμοποιώντας ηλεκτρονικές πληρωμές.



Η CNP ΖΩΗΣ εφάρμοσε με προσήλωση τα μέτρα για την προστασία της δημόσιας υγείας, ενώ επιπρόσθετα, υλοποιώντας το σχεδιασμό διαχείρισης έκτακτων καταστάσεων, έλαβε ειδικά μέτρα διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού της, διασφάλισης της επιχειρησιακής λειτουργικής της συνέχειας και υποστήριξης των πελατών και συνεργατών της.



Στην Euroins Ελλάδος η πλειοψηφία των εργαζομένων εργάζεται με τηλ εργασία, εξασφαλίζοντας ότι όλες οι λειτουργίες της εταιρείας θα συνεχιστούν κανονικά και η εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων θα παραμείνει άρτια.





«ΕΙΣΙΤΗΡΙΟ» ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΕ «ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΟ» ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ η ετήσια εκδήλωση συνεργατών



Π. Δημητρίου.



ΟΙ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟΥ Ι. ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗ

Επιβεβαιώνοντας για ακόμη μία φορά ότι η ασφάλιση δεν είναι απλώς υπηρεσία αλλά εμπειρία, η Generali υποδέχθηκε τους συνεργάτες της και καταξιωμένους εκπροσώπους της διαμεσολάβησης στην ετήσια εκδήλωση συνεργατών στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος». Η εκδήλωση οργανώθηκε για να τιμήσει τους συνεργάτες της, καθώς με την αποφασιστική τους δράση συνέβαλαν στην περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας. Η συμβολή τους εκφράστηκε με την αύξηση των εργασιών το 2019 κατά 4,8% στα 218 εκατ. ευρώ και την επίτευξη μιας αξιοσημείωτης λειτουργικής κερδοφορίας.





Χ. Δασκαλάκης, Μ. Καμπουράκη, Α. Γαλανός,
Μ. Τελλίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Γ. Ταμβάκης,
Ν. Τσώνος, Σ. Στεφανάκης.



Γ. Γιαννούρης,
Ν. Θεολόγου.



Τ. Ούρδας,
Ι. Ευθυμιάδης.



Δ. Γαβαλάκης,
Γ. Κολτσίδας,
Ι. Χατζηθεοδοσίου.



Σ. Πολυμέρης,
Κ. Τόσκα, Γ. Ζάππας.



Ευάγγελος Σπύρου, Κωστής Σπύρου.



Γ. Γκαλίτσιος, Β. Χρόνης.



Η. Μπαρμποπούσης,
Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Φραγκουλάκης.



Θ. Δόσης, Χ. Τσαμπουράκη,
Α. Βαγιανού, Σ. Ροδάς.



Π. Δημητρίου.



Μ. Μπιλαλάκη, Σ. Ρασιτάου.



Ε. Αλεξοπούλου,
Ν. Κουής, Γ. Ζάππας.



Κ. Σιδηρόπουλος, Κ. Ράσκος.



Σ. Γουγούσης,
Α. Αποστολίδης.



Γ. Γιαννάς, Γ. Καρνούπακης,
Ι. Μιχαηλίδης, Π. Δημητρίου,
Ε. Λαμπρούκου.



Τ. Κολτσίδας, Μ. Ροντογιάννης,
Π. Καββάδας, Α. Καββάδα.



Ευάγγελος Σπύρου, Μαρία
Λαμπροπούλου, Πάνος Δημητρίου.



Π. Μαυροπούλου, Κ. Χομόνδολης.



Ε. Αδάμη, Μ. Γκλάβας,
Ξ. Τσώνου, Κ. Κοτσάλη, Γ. Ζάππας.



Α. Παπαλαζάρου, Ε. Καφφετζή.



Ι. Κανάτας, Κ. Σολομακάκη,
Δ. Τασόπουλος, Γ. Φάτσιος.



Δ. Μαρτέν, Δ. Παπαπασχάλης, Γ. Σίνος.

Μάλιστα η Generali επιφύλασσε μία μεγάλη έκπληξη για τους επίτιμους προσκεκλημένους της. Οι 500 και πλέον ασφαλιστικοί σύμβουλοι από όλη την Ελλάδα είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν τη θεατρική παράσταση «Κι από Σμύρνη, Σαλονίκη», μία υπερπαραγωγή του Ιδρύματος Μείζονος Ελληνισμού σε κείμενο και σκηνοθεσία της Μιμής Ντενίση. Μία παράσταση που διαπραγματεύεται το επίκαιρο πρόβλημα της προσφυγιάς μέσα από τις ζωές ηρώων που επέζησαν της Μικρασιατικής Καταστροφής και προσπάθησαν, κερδίζοντας το στοίχημα με το πεπρωμένο τους και τις δυσκολίες των καιρών, να χτίσουν μια νέα ζωή στη νέα τους πατρίδα, τη Θεσσαλονίκη. Ήταν μια εκδήλωση-έκπληξη, που σηματοδοτεί τη συνεπή επιλογή της εταιρείας να στέλνει με κάθε πρωτοβουλία της το μήνυμα των αλλαγών που έχει ανάγκη η ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Σε μια ολιγόλεπτη εισαγωγική ομιλία ο διευθύνων σύμβουλος της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου, ανέφερε πως «η Generali πιστεύουμε ότι ως ένας παγκόσμιος εταίρος, έχουμε την ευθύνη και υποχρέωση να φέρνουμε τους συνεργάτες μας σε επαφή με τις τάσεις και εξελίξεις που αλλάζουν την αγορά και το μέλλον. Έτσι, τα προηγούμενα χρόνια, αναζητήσαμε τους κατάλληλους ανθρώπους -προσωπικότητες που ξεχωρίζουν στον τομέα τους και ειδικεύονται στην ανάλυση και αξιολόγηση των εξελίξεων- να μοιραστούν με τους συνεργάτες μας τις γνώσεις τους και να μας προβληματίσουν και κινητοποιήσουν όλους προς τη σωστή κατεύθυνση. Πιστεύω ότι το καταφέραμε αυτό. Υπάρχει όμως και μια δεύτερη παράδοση που έχουμε καθιερώσει ως εταιρεία. Αυτή είναι να μοιραζόμαστε με τους συνεργάτες και φίλους μας κάποιες ξεχωριστές εμπειρίες. Ταξίδια και εκδηλώσεις ποικίλης μορφής, που μας κάνουν πιο «πλούσιους». Στιγμές που μας θυμίζουν την Ιστορία και τον πολιτισμό μας, και μας εκθέτουν σε άλλους πολιτισμούς και ερεθίσματα, διευρύνοντας τη ματιά μας. Αυτός είναι ο στόχος μας απόψε», σημείωσε ο κ. Δημητρίου.

Κάνοντας μία παραβολή του έργου με την ιστορία της Generali, της σχέσης με τους συνεργάτες της αλλά και της ασφάλισης, που διαχρονικά ακολουθεί τα χνάρια των εξελίξεων, ο ίδιος τόνισε: «Λένε ότι όσοι ξεχνούν την Ιστορία τους είναι καταδικασμένοι να την ξαναζήσουν. Απόψε είμαστε εδώ, και έχουμε τη χαρά να μοιραστούμε μαζί μια θεατρική παράσταση, που μιλάει για την Ιστορία μας, αλλά παραδόξως και για το μέλλον μας. Μηνύματα και προκλήσεις που είναι πάντα στο προσκήνιο της χώρας μας, καταδεικνύοντας πως όλοι είμαστε διαφορετικοί αλλά και ίδιοι στον απολογισμό της Ιστορίας. Το μήνυμα με το οποίο θα ήθελα εγώ να σας αφήσω απόψε είναι ότι το μέλλον το γράφουμε εμείς. Το γράφουν εκείνοι που έχουν όραμα, πίστη και σθένος. Εκείνοι που ξέρουν πού θέλουν να φτάσουν και είναι



Ι. Ευθυμιάδης, Α. Μπομπότης, Χ. Πλακιάς, Σ. Αρβανίτη,
Β. Καλογεράκη, Μ. Παπαδημητρίου, Μ. Χαλκιαδάκης.



Γ. Ζερβουδάκης, Δ. Παπαδόπουλος.



Ε. Γιάνναρη, Σ. Βικτωράτου, Κ. Μπρούμα.



Λ. Τσιπουρίδης,
Π. Δημητρίου, Ν. Σούλας.



Α. Παπαγεωργίου, Δ. Κουρτίδης.



Ε. Μυλωνάς, Θ. Γκινούδης.



Ε. Σπηλιοπούλου, Ι. Κατσασακάλιδης.



Χ. Ρούσσου, Γ. Ρούσσος, Κ. Κεχρή.



Κ. Αρσένος, Ν. Νταή,
Ι. Χατζηθεοδοσίου.



Κ. Δημαρχιάδης, Ε. Μπίρης.



Γ. Καραμπέτσος,
Α. Αραβανινός, Ν. Τσούμας.



Δ. Παπαδοπούλου, Τ. Κυρλάκη, Μ. Παντελιάς,
Χ. Παντελιάς, Γ. Κυρλάκης, Χ. Ερωτοκρίτου.



Ε. Γεωργαλή,
Ε. Κασάνος, Ε. Γκερμπεσιώτη.



Γ. Καρνουπάκης, Δ. Αλεξανδρίδης,
Α. Γαλάνος, Σ. Στεφανάκης.



Γ. Σίνος, Μ. Λαμπροπούλου,
Π. Δημητρίου, Τ. Βασιλόπουλος.



Θ. Σίκαλος, Ι. Χααραλαμπίδης,
Ν. Τσακίροδης, Γ. Αλεκοζίδης.



Α. Δημητρίου,
Χ. Στρατουδάκης, Γ. Σίνος.



Κ. Γρηγορόπουλος, Γ. Αρμενάκης.



Μ. Ροντογιάννης, Β. Λύρας, Κ. Ράσκος.



Ο. Παπαλεξανδράτου, Δ. Γεροντάρης, Α. Ραυτοπούλου, Χ. Φαρδάλα, Κ. Καλάκου,
Π. Μουστάκα, Δ. Πατρίκιος, Χ. Πατάζογλου, Δ. Χατζοπούλου, Δ. Φασουλά, Π. Ζαμπέλης.



Τ. Παλαιολόγος, Δ. Καρατζάς.



Β. Μηλιώνης, Χ. Πουλατζάς, Σ. Πατρίκιος, Π. Κακριδής, Π. Δημητρίου, Γ. Γκόλφης.

διατεθειμένοι να δουλέψουν σκληρά γι' αυτό. Εκείνοι που δεν βλέπουν τα εμπόδια, αλλά είναι προσηλωμένοι στις χιλιάδες δυνατότητες που ξετυλιγόνται μπροστά τους. Έτοιμοι και ικανοί να εκμεταλλευτούν αυτές τις ευκαιρίες στο απόλυτο. Αν πιστεύετε κι εσείς σε αυτό το όραμα, σας θέλουμε μαζί μας, συνοδοιπόρους σε αυτό το ταξίδι».

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Generali συνεχίζει να κάνει αποφασιστικά βήματα προς την υλοποίηση του τριετούς στρατηγικού της πλάνου #Generali2021. Στόχος της να αποτελέσει έναν διά βίου εταίρο (Lifetime Partner) για τους πελάτες, προσφέροντας καινοτόμες, εξατομικευμένες λύσεις, χάρη σε ένα εξαιρετικό δίκτυο πωλήσεων. Πιστεύοντας ακράδαντα ότι τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα πωλήσεων θα συνεχίσουν να αποτελούν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του κλάδου, συνεχίζει να τα ενισχύει με νέα, ψηφιακά εργαλεία. Εργαλεία τα οποία επιτρέπουν αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών, μεγαλύτερη παραγωγικότητα και αποτελεσματικότητα, σε ένα μεταβαλλόμενο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον.



Α. Γερομουσταλάκης, Γ. Λούβαρης,
Ν. Κοσσυβάκης.



Χ. Πουλατζάς, Α. Τρύφων, Σ. Σικοτάκη,
Σ. Πατρίκιος, Κ. Γρηγορόπουλος.



Σ. Γιαννουδάκου, Ε. Γιαννουδάκος.



Γ. Βιλαράς, Κ. Μιχαηλίδου,
Δ. Καρατζάς, Τ. Σταθάκη.



Κ. Μητροπούλου, Γ. Τζώρτζης,
Σ. Σικοτάκη, Ε. Ζάννης.



Ν. Αγγελόπουλος,
Θ. Κατσιγιάννης, Κ. Ρεμούνης.



Ι. Καζάνας, Ε. Μηλούλη.



Γ. Κιούκας, Μ. Μαυρομμάτη,
Γ. Τούντας, Γ. Αργυρόπουλος,
Ν. Βασιλείου, Ν. Αγγελόπουλος.



Ν. Αγγελόπουλος,
Θ. Κατσιγιάννης, Σ. Ρασιάτου,
Γ. Χρυσούλας.



Σ. Ροδάς, Θ. Δανιάς.



Δ. Στάμος, Θ. Δόσης, Κ. Κεχρή, Χ. Παντελιάς, Μ. Παντελιάς.



Τ. Κολτσίδας, Δ. Κουρτίδης.



Ο. Παπαλεξανδράτου, Δ. Πατρίκιος,
Α. Ραυτοπούλου, Χ. Φαρδέλα.



Β. Στέφας, Ι. Κουρτίδου,
Α. Παπαγεωργίου, Θ. Ζαχαρόπουλος.



Δ. Κριτσίκας, Δ. Γιάγου, Π. Γιάγος.



Α. Τσιλιμή, Ν. Παπακώστας.



Β. Πανίδης, Α. Τσολάκη,
Κ. Σαιρόγλου, Κ. Λάσκος.



Σ. Καλιστριδου, Κ. Κοντοκώστας,
Α. Παπαλαζάρου, Χ. Κοντοκώστας,
Ι. Μελισσιδής.



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



Θ. Αυγητίδης, Κ. Γούσιου,
Κ. Δαμιανίδης, Κ. Καρακάρας.



Κ. Σφυρής, Γ. Καπνιάς, Ε. Καρανικόλας.



Γ. Ράπτης, Ε. Μάνου.

Μόνο εντός του 2019 η εταιρεία προχώρησε στο λανσάρισμα μίας σειράς ψηφιακών εργαλείων εξυπηρέτησης τόσο τον κλάδο Ζωής όσο και στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, ανακοίνωσε τη δημιουργία ενός app που θα λειτουργεί ως ένα mobile portal πελατών και προχώρησε στην ψηφιοποίηση διαφόρων γραφειοκρατικών εργασιών. Στόχος της να ενισχύσει την απρόσκοπτη και ταχύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών συμβούλων και των πελατών.

«Οι προκλήσεις που έρχονται είναι πολλές, αλλά σας υποσχόμαστε μία κόκκινη καταϊγίδα εξελίξεων, που θα μας επιτρέψει να είμαστε οι πρωταγωνιστές των εξελίξεων», υπερθεμάτισε ο κ. Δημητρίου, απευθυνόμενος στους κορυφαίους συνεργάτες της Generali.

Η βραδιά έκλεισε με παράθεση δείπνου υπό τους ήχους ζωντανής μουσικής και την καθιερωμένη κοπή πίτας, με τα στελέχη της Generali και τους παρευρισκόμενους να ανταλλάσσουν ευχές για μια νέα, δυναμική χρονιά.



Ν. Κανδήλης, Σ. Πατρίκιος.



Ν. Παναγιωτάκης, Ι. Χατζηθεοδοσίου, Κ. Σαιρόγλου, Κ. Λάσκος.



Μ. Παρλαμάς, Λ. Παπαγγελής, Θ. Αντωνογιώργος.



Γ. Ζαφειρίου, Μ. Τζωρτζωρής, Κ. Αλφιέρης.



Γ. Κουσουλά, Φ. Φοβίδου.



Μ. Σουρίκα, Π. Δημητρίου, Μ. Λαμπροπούλου.



Ξ. Τσώνου, Μ. Γκλάβας, Ι. Ατματζίδης.



Ν. Χριστοφόρου, Ε. Μπουσδούκης.



Π. Σισμανίδης, Β. Ταφλανίδου, Ν. Αρκάδης.



Γ. Ζερβουδάκης, Ι. Πατεράκης.



Μ. Ιατρόπουλος, Κ. Μπάρλα, Χ. Πουλατζάς.



Μ. Λαμπροπούλου, Μ. Καμπουράκη.



Ι. Τσιφόρης, Γ. Στανίνος.



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr

ΟΙ ΠΕΝΤΕ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΗΜΕΡΑΣ

Η τεχνολογία αλλάζει ΤΟΝ ΚΥΠΡΙΑΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ!



Του
ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ

Η συζήτηση για την ανάγκη συγχωνεύσεων στη μικρή κυπριακή αγορά κρατά χρόνια, αλλά τώρα η νέα πραγματικότητα θα φέρει αποφάσεις που αναβάλλονταν.

Το 2020 μπήκε για την κυπριακή ασφαλιστική αγορά κουβαλώντας τις θετικές επιδόσεις του 2019, καθώς σε όλους τους κλάδους -με εξαίρεση τον κλάδο Πυρός- καταγράφηκε αύξηση στην παραγωγή ασφαλιστρών. Στον Γενικό Κλάδο (συμπεριλαμβανομένων ασφαλιστρών ατυχημάτων και υγείας από εταιρείες ζωής) η καταβολή ασφαλιστρών αυξήθηκαν κατά 5,3% στα 507,1 εκατ. ευρώ, από 481,4 εκατ. ευρώ το 2018. Στον κλάδο Ζωής, το σύνολο των μικτών ασφαλιστρών σημείωσε αύξηση 1,6% και διαμορφώθηκε στα 385 εκατ. ευρώ, έναντι 378,9 εκατ. ευρώ το 2018.

Τα ασφάλιστρα για ατυχήματα και προγράμματα υγείας αυξήθηκαν το 2019 κατά 7,9%, φθάνοντας στα 163,9 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα στον κλάδο της Ασφάλισης Οχημάτων σημειώθηκε αύξηση 5,2%, με την παραγωγή να αυξάνεται στα 177,4 εκατ. ευρώ έναντι 168,7 εκατ. ευρώ το 2018. Αντίθετα, τα ασφάλιστρα του κλάδου Πυρός σημείωσαν μείωση 0,4%, στα 106,8 εκατ. ευρώ. Με βάση αυτά τα καλά αποτελέσματα του 2019 οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών καλούνταν να διαχειριστούν θέματα που σήμερα αποτελούν ζητήματα άμεσης προτεραιότητας, όπως η ψηφιακή μετάβαση, ή ξεπερασμένα, όπως η προσαρμογή στο νέο περιβάλλον του Γενικού Συστήματος Υγείας. Η υλοποίηση του ΓεΣΥ με βάση τον αρχικό προγραμματισμό θα έμπαινε στη δεύτερη και τελική του φάση, με την παροχή υπηρεσιών νοσοκομειακής φροντίδας από τον Ιούνιο. Ήδη έχει δοθεί παράταση για τρεις μήνες στην εφαρμογή της τελικής φάσης,

ενώ οι μαζικές επενδύσεις στη δημόσια υγεία ενισχύουν τη θέση του Δημοσίου έναντι του ιδιωτικού τομέα. Η πανδημία του κορονοϊού ανέτρεψε τους όποιους σχεδιασμούς. Η παραγωγή νέων συμβολαίων μηδενίστηκε μετά την επιβολή περιορισμών στα μέσα Μαρτίου. Παράλληλα, δίνεται έμφαση στην εξυπηρέτηση πελατών, με τον κλάδο να εισέρχεται με ταχύτητα στην ψηφιακή εποχή. Σε ό,τι αφορά τη μεγάλη εικόνα, ο κλάδος αναμένει να δει πώς θα εξελιχθεί η επανεκκίνηση της οικονομίας και αν το νέο περιβάλλον θα έχει τελικά επίπτωση στην ασφαλιστική συμπεριφορά των κατοίκων της Κύπρου. Η αβεβαιότητα είναι μεγάλη και μόνο εικασίες μπορούν να γίνουν. Μία από τις βεβαιότητες της επόμενης ημέρας είναι η στροφή στην ψηφιακή λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τόσο σε ό,τι αφορά τη διαχείριση της καθημερινότητας όσο και τις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων. Στελέχη της κυπριακής ασφαλιστικής επισημαίνουν ότι η ψηφιακή μετάβαση είναι μονόδρομος, αλλά απαιτεί επενδύσεις που δεν μπορούν να φέρουν εις πέρας οι μικρές εταιρείες. Η συζήτηση για την ανάγκη συγχωνεύσεων στη μικρή κυπριακή αγορά κρατά χρόνια, αλλά τώρα η νέα πραγματικότητα θα φέρει αποφάσεις που αναβάλλονταν.

Τα πέντε σημεία

Η πορεία των ασφαλιστικών το 2020 θα εξαρτηθεί από το πρόγραμμα επανεκκίνησης της οικονομίας, επισημαίνουν παράγοντες της αγοράς, με το τοπίο στο παρόν στάδιο να είναι ρευστό,

όπως αναφέρουν. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» καταγράφει τα πέντε βασικά θέματα που καλείται να διαχειριστεί ο κλάδος στην Κύπρο τόσο κατά τη διάρκεια των περιορισμών όσο και στη συνέχεια, στη φάση της σταδιακής επανεκκίνησης της οικονομίας.

1ον Τη σημαντική υποχώρηση της νέας παραγωγής, η οποία μετά την επιβολή των περιορισμών είναι ανύπαρκτη. Σχεδόν όλες οι εταιρείες έχουν μηδενικά έσοδα από νέες εργασίες.

2ον Τη διαχείριση των υποχρεώσεων των υφιστάμενων πελατών. Έχουν παραχωρηθεί διευκολύνσεις και δεν τερματίζονται συμβόλαια, αλλά είναι σαφές ότι υπάρχει πρόβλημα με τις εισπράξεις, καθώς παρατηρείται ένα ευρύτερο πρόβλημα ρευστότητας στην αγορά. Ένας μεγάλος αριθμός εργαζομένων λαμβάνει το Ειδικό Επίδομα Ανεργίας, που ισούται με το 60% των αποδοχών του -με οροφή τα 1.214 ευρώ-, ποσοστό που δεν καλύπτει όλες τις ανάγκες των νοικοκυριών. Επιπλέον, ένας σημαντικός αριθμός πελατών εξακολουθεί να προτιμά την πληρωμή ασφαλιστρών με φυσικό τρόπο. Μια παρατεταμένη περίοδος αναστολής πληρωμών, πέραν των 2-3 μηνών, προβληματίζει τον κλάδο, καθώς θα οδηγήσει σε πρόβλημα ρευστότητας τις ίδιες τις εταιρείες.

3ον Η (κακή) πορεία των διεθνών αγορών επηρεάζει τις επενδύσεις των εταιρειών και την κεφαλαιακή τους επάρκεια,

καθώς και τα ασφαλιστικά προϊόντα πελατών που είναι συνδεδεμένα με επενδύσεις. Ο βασικός κίνδυνος είναι λόγω των προβλημάτων ρευστότητας στην αγορά οι πελάτες να ζητήσουν την εξαργύρωση συμβολαίων. Δεν έχουν παρατηρηθεί εκροές, αλλά η κατάσταση παρακολουθείται στενά.

4ον Η κρίση αυξάνει την πίεση για περαιτέρω αξιοποίηση της τεχνολογίας και των ψηφιακών καναλιών εξυπηρέτησης. Η εκτίμηση που υπάρχει είναι ότι η χρήση της τεχνολογίας στις πωλήσεις και τη διαχείριση των συμβολαίων θα συνεχίσει να αυξάνεται και μετά την άρση των περιορισμών. Αυτό θα απαιτήσει αλλαγές στο νομικό πλαίσιο (χρήση ηλεκτρονικής υπογραφής, διαδικασίες για την πρόληψη της νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες και την τρομοκρατία, διαχείριση προσωπικών δεδομένων), καθώς για το σύνολο των πράξεων απαιτείται φυσική παρουσία των πελατών.

5ον Η πανδημία του κορονοϊού προκαλεί διαρθρωτικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας και δουλειάς του κλάδου, φέρνοντας λιγότερη γραφειοκρατία και περισσότερες ψηφιακές λειτουργίες. Είναι προφανές ότι αυτό επηρεάζει την οργάνωση των εταιρειών, απαιτεί περισσότερες επενδύσεις σε τεχνολογία, αλλάζει το ρόλο των διαμεσολαβητών και μετακινεί στα ψηφιακά κανάλια πωλήσεων τους συμβαλλόμενους.

ΝΑΙ





ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ
Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΟ ΕΣΥ

ΤΟ ΥΨΟΣ ΤΗΣ
ΚΟΣΤΟΛΟΓΕΙΤΑΙ
ΣΤΑ 3 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ
ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΙ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ
ΟΜΙΛΟΥ

Με αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κρισιμότητα των περιστάσεων και των δύσκολων ωρών που διανύει η χώρα, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών παραχώρησε δωρεάν στο υπουργείο Υγείας μία από τις πέντε νοσηλευτικές μονάδες του στην Αθήνα, και συγκεκριμένα το Ιατρικό Περιστερίου, προκειμένου να τεθεί στην υπηρεσία του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Μάλιστα όπως γνωστοποίησε ο υφυπουργός Πολιτικής Προστασίας, Νίκος Χαρδαλιάς, ο πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης έδωσε συγχαρητήρια στον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρα Βασίλη Γ. Αποστολόπουλο. Σύμφωνα με τον όμιλο, στόχος

της προσφοράς αυτής, η οποία καλύπτει μέχρι την 1η/6/2020 (που θα είναι και μια περίοδος ενδεικτική για την έκβαση της υγειονομικής κρίσης), είναι να συμβάλει στην αποδέσμευση κλινών από περιστατικά μη σχετιζόμενα με τον Covid-19 από τα νοσοκομεία αναφοράς του ΕΣΥ. Η κλινική προσφέρεται σε πλήρη λειτουργία, στελέχωση και ετοιμότητα, ενώ οι ιδιωτικοί ασθενείς της θα διοχετευθούν στις υπόλοιπες νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Το Ιατρικό Περιστερίου αποτελεί σήμερα μία από τις πιο σύγχρονες ιδιωτικές κλινικές της Αθήνας. Διαθέτει 60 νοσηλευτικές κλίνες (κατανεμημένες σε μονόκλινα, δίκλινα και τρίκλι-



να δωμάτια), 6 κλίνες Μονάδας Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ), 4 χειρουργικές αίθουσες, είναι εξοπλισμένο με βιοϊατρική τεχνολογία τελευταίας γενιάς, διαθέτει όλες τις ειδικότητες και είναι πιστοποιημένο κατά ISO 9001:2005. Για την εξυπηρέτηση των αναγκών των ασθενών του, απασχολεί 203 εργαζόμενους πλήρους απασχόλησης και υψηλής κατάρτισης και συνεργάζεται με επιπλέον 200 καταξιωμένους γιατρούς όλων των ειδικοτήτων.

Το ύψος της προσφοράς κοστολογείται στα 3 εκατομμύρια ευρώ και αποτελεί κοινωνική προσφορά του ομίλου.

Ο Χρήστος Αποστολόπουλος, αντιπρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ανέφερε: «Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών εδώ και 36 χρόνια βρίσκεται πάντα δίπλα στην ελληνική κοινωνία, σε δοκιμαζόμενες και ευπαθείς ομάδες. Σήμερα που η χώρα μας δοκιμάζεται καθολικά, θεωρούμε ευθύνη μας να συνεισφέρουμε ουσιαστικά στην εθνική προσπάθεια».

Από την πλευρά του ο Δρ Βασίλειος Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, σχετικά δήλωσε: «Ως ηγέτης του κλάδου και μοναδικός ελληνικών συμφερόντων όμιλος υγείας στη χώρα, στεκόμαστε δίπλα στους πολίτες αλλά και στο ελληνικό κράτος λειτουργώντας με γνώμονα τις διαχρονικές αρχές και αξίες του ομίλου, που έθεσε, από την πρώτη στιγμή λειτουργίας του, ο ιδρυτής του, Γεώργιος Αποστολόπουλος».



Ο πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης έδωσε συγχαρητήρια στον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρα Βασίλη Γ. Αποστολόπουλο.



Το Ιατρικό Περιστερίου προσφέρθηκε σε πλήρη λειτουργία

Το Ιατρικό Περιστερίου ξεκίνησε τη λειτουργία του το 2007 έχοντας ως στόχο να καλύψει ένα σημαντικό έλλειμμα στην προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας στη Δυτική Αθήνα και σήμερα αποτελεί μία από τις πέντε νοσηλευτικές μονάδες που διαθέτει ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών στην Αττική. Διαθέτει 60 νοσηλευτικές κλίνες υψηλών προδιαγραφών κατανεμημένες σε μονόκλινα, δίκλινα και τρίκλινα δωμάτια, 6 κλίνες Μονάδας Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ) και 4 χειρουργικές αίθουσες. Κατά μέσο όρο το χρόνο υποδέχεται περίπου 17.000 εξωτερικούς ασθενείς, νοσηλεύει 3.000 περίπου εσωτερικούς ασθενείς και πραγματοποιεί πάνω από 1.600 χειρουργεία. Είναι εξοπλισμένο με βιοϊατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας: Αξονικός Τομογράφος, Μαγνητικός Τομογράφος, Ψηφιακός Μαστογράφος, Υπέρηχοι Καρδιάς, Αγγείων, Σώματος κ.λπ. Λειτουργεί: μικροβιολογικό-αιματολογικό εργαστήριο, βιοχημικό-ανοσολογικό εργαστήριο, καθώς και πλήρες ακτινοδιαγνωστικό τμήμα και τμήμα ενδοσκοπήσεων. Επίσης,

στην κλινική λειτουργούν όλα τα απαραίτητα τμήματα όπως Παθολογικό, Καρδιολογικό, Ογκολογικό, Πνευμονολογικό, Αιματολογικό, ΩΡΛ, Χειρουργικό, Ουρολογικό, Οφθαλμολογικό, Αγγειοχειρουργικό, Αγγειολογικό, Αναισθησιολογικό & Γαστρεντερολογικό κ.λπ. Το ανθρώπινο δυναμικό της κλινικής αποτελείται από 203 πλήρους απασχόλησης και υψηλής κατάρτισης εργαζομένους: 42 γιατροί, 82 νοσηλεύτες, 18 παραϊατρικό προσωπικό, 39 διοικητικό, 11 προσωπικό καθαρισμού και 11 βοηθητικό προσωπικό. Επιπλέον των ως άνω, η κλινική διαθέτει ένα δίκτυο 200 καταξιωμένων ιατρών συνεργατών όλων των ειδικοτήτων. Η κλινική λειτουργεί και δέχεται επείγοντα περιστατικά 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο και διαθέτει δύο πλήρως εξοπλισμένα ασθενοφόρα για την εξυπηρέτηση των ασθενών του. Η κλινική εφαρμόζει αυστηρά όλα τα εγκεκριμένα πρωτόκολλα του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, είναι πιστοποιημένη με ISO 9001:2015 και συνεργάζεται με όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες και τα ασφαλιστικά ταμεία.



ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ στο Εθνικό Σύστημα Υγείας και την κοινωνία

Με αίσθημα κοινωνικής ευθύνης στη δύσκολη κατάσταση της πανδημίας, η INTERAMERICAN συστρατεύεται με μεγάλο μέρος της ελληνικής επιχειρηματικής κοινότητας για την αντιμετώπισή της, αναλαμβάνοντας πρωτοβουλίες που συνθέτουν δέσμη τριών αξόνων. «Οφείλουμε να συνεισφέρουμε όσο μπορούμε στη θωράκιση του Εθνικού Συστήματος Υγείας σε αυτή την κρίσιμη φάση, να συνεργαστούμε οι επιχειρήσεις μεταξύ μας και με τον δημόσιο τομέα και να υποστηρίξουμε με κάθε δυνατό τρόπο τη μεγάλη, αξιόπαινη προσπάθεια των ανθρώπων που στελεχώνουν το σύστημα στον καθημερινό αγώνα τους να περιθάλψουν νοσούντες και να σώσουν ζωές», τονίζει στην κατεύθυνση αυτή ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας. Ήδη, η εταιρεία προς αυτή την κατεύθυνση, και πέρα από την ευθυγράμμισή της με τον ΕΟΔΥ στις λειτουργίες των ιδιόκτητων μονάδων υγείας, προχώρησε σε πρωτοβουλίες υποστήριξης του Εθνικού Συστήματος Υγείας, σε άμεση επικοινωνία και συνεργασία με το υπουργείο Υγείας για τη διακρίβωση αναγκών. Συγκεκριμένα, έγιναν αποδεκτές από το υπουργείο δύο δωρεές της INTERAMERICAN, που αφορούν στην κάλυψη



Από την παράδοση των κλινών ΜΕΘ στις αποθήκες του υπουργείου Υγείας: εκ μέρους της INTERAMERICAN, ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας, και ο Νικόλας Αγγελόπουλος, CSR Specialist, με τον πρόεδρο και διευθύνοντα της εταιρείας Meditime, Νίκο Χατζηγιαννίδη.



Στιγμιότυπα από την παράδοση.

ψη αναγκών σε ιατροτεχνολογικό και νοσηλευτικό εξοπλισμό, με είδη που είναι άμεσα παραδοτέα. Ήδη η INTERAMERICAN, ακολουθώντας την ασφαλή και υπεύθυνη πρακτική συνεισφοράς σε είδος σύμφωνα με τις υποδεικνυόμενες ανάγκες, ελέγχου του παραδιδόμενου εξοπλισμού και τεκμηρίωσης, παρέδωσε τις επτά ειδικές κλίνες για Μονάδες Εντατικής Θεραπείας στις αποθήκες του υπουργείου Υγείας στον Ταύρο. Οι κλίνες είναι προηγμένης τεχνολογίας, εξασφαλίζοντας με την ψηφιακή συνδεσιμότητά τους την εξ αποστάσεως συνεχή παρακολούθηση του νοσηλευόμενου ατόμου και την αξιοποίηση μεγάλου αριθμού πληροφοριών για την κλινική κατάσταση και συμπεριφορά του.

Τα συστήματα Accela Therapy, που παρέδωσαν η INTERAMERICAN και ο προμηθευτής-εισαγωγέας Meditime, χαρακτηρίζονται από τον καινοτομικό ηλεκτρονικό «οπλισμό» των έξυπνων κλινών Hillrom, που καθιστά τα δεδομένα πιο ουσιαστικά και εφαρμόσιμα. Οι κλίνες συνδέονται ψηφιακά με τρόπο που βοηθά τη βελτίωση της παρακολούθησης, της ασφάλειας και της ικανοποίησης των ασθενών, οδηγώντας σε ένα καλύτερο αποτέλεσμα περιθαλψής για τους ίδιους. Η ποιότητα συμπληρώνεται από το εξελιγμένο, ειδικό αερόστρωμα. Μέσω της ασύρματης συνδεσιμότητας της κλίνης παρέχεται η δυνατότητα ακριβούς και ασφαλούς καταγραφής, με παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο των κρίσιμων δεδομένων του νοσηλευόμενου. Παράλληλα, η εταιρεία θα παραδώσει εντός των προσεχών ημερών σε είδος και τα συστήματα φορητών υπερηχοτομογράφων πνευμονολογικού και καρδιολογικού ελέγχου που συνεισφέρει στο Εθνικό Σύστημα Υγείας, με τη συνεργασία της Philips Hellas.

Όπως επισημαίνεται, η διοίκηση της INTERAMERICAN, έχοντας υιοθετήσει και το Στόχο 17 των Sustainable Development Goals (SDGs) του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών στο πλαίσιο της Ατζέντας 2030, επιζητεί ανάλογες συνεργασίες σε κάθε πρωτοβουλία της για την προσέγγιση των SDGs και στην εν λόγω σύμπρα-

ξη βρήκε στη Philips Hellas -την οποία και ευχαριστεί- έναν αξιόπιστο εταίρο κοινής αντίληψης. Στην ίδια λογική των συνεργασιών, η εταιρεία συμμετέχει και στην πρωτοβουλία δωρεάς σημαντικού ποσού του θεσμικού φορέα του κλάδου, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, προς το υπουργείο Υγείας. Σημειώνεται ακόμη ότι στο πλαίσιο ενεργειών, η εστίαση της εταιρείας μετατοπίζεται στις ευάλωτες ομάδες της κοινωνίας και υλοποιείται με την εθελοντική συμμετοχή των ανθρώπων της INTERAMERICAN Βοήθειας και με χρήση των οχημάτων της εταιρείας.

Υποστηρίζει τις δομές υγείας του Δήμου Αθηναίων

Παράλληλα, η INTERAMERICAN στρέφεται στην υποστήριξη των αναγκών για την υγεία στις τοπικές κοινωνίες και συνεργάζεται γι' αυτό, σε πρώτη φάση, με τον Δήμο Αθηναίων. Ειδικότερα, η INTERAMERICAN προσέφερε υγειονομικό υλικό και εξοπλισμό για τη λειτουργία των δημοτικών ιατρείων. Παράλληλα, η εταιρεία θα ενισχύσει χρηματοδοτικά την ανακαίνιση του Κοινωνικού Φαρμακείου και Ιατρείου, που θα στεγαστούν στο κτιριακό συγκρότημα του Κέντρου Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου. Επίσης, η INTERAMERICAN υποστηρίζει τους Γιατρούς του Κόσμου που παρέχουν ιατρικές υπηρεσίες στο Πολυδύναμο Κέντρο Αστέγων του Δήμου Αθηναίων στη συμβολή των οδών Αχαρνών και Λιοσίων.

«Πιστεύω πως η αντιμετώπιση της πανδημίας με συνεργασίες και συμπράξεις μεταξύ του ιδιωτικού και του ευρύτερου δημόσιου τομέα μας δείχνει πώς μπορούμε να γίνουμε πιο αποτελεσματικοί», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος. Από την πλευρά του ο δήμαρχος Αθηναίων, Κώστας Μπακογιάννης, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι η συνεισφορά της INTERAMERICAN αποδεικνύει ότι η συνεργασία και η αλληλεγγύη μπορούν να αποτελέσουν ένα ισχυρό ανάχωμα στην κρίση.



Η κ. Φωτεινή Δάρρα.

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ, ΔΥΟ ΑΚΟΜΗ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ με «όχημα» τη δημιουργική δυναμική καλλιτεχνικών δράσεων πρόσθεσε η INTERAMERICAN στο σχεδιασμό των πρωτοβουλιών της για τη δημόσια υγεία. Η εταιρεία συνεργάζεται με

τη Φωτεινή Δάρρα και ακολουθεί τις διαδικτυακές, κυριακάτικες live συναυλίες που οργανώνει η δημοφιλής ερμηνεύτρια για κοινωνικό σκοπό σχετικά με την υγεία, κατά την περίοδο των περιοριστικών μέτρων για την αντιμετώπιση της πανδημίας. Σε αυτό το πλαίσιο, η εταιρεία υποστήριξε το Γενικό Κρατικό Νοσοκομείο Καστοριάς, που βρέθηκε στο επίκεντρο των κρουσμάτων και για την ενίσχυση του οποίου οργανώθηκε η συναυλία από το σπίτι της Φωτεινής Δάρρα, στις αρχές Απριλίου. Επίσης, την Κυριακή του Πάσχα, η πρωτοβουλία της εταιρείας για την υποστήριξη των δομών υγείας του Κέντρου Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων στην οδό Πειραιώς συμπληρώνεται με την παρωθητική, νέα live συναυλία της Φωτεινής Δάρρα. Η εορταστική μουσική εκδήλωση μεταδίδεται από το λογαριασμό της καλλιτέχνιδος στο facebook, με την επιπλέον χορηγική συνδρομή της εταιρείας στο KY-ADA (η συναυλία την Κυριακή του Πάσχα από το <https://www.facebook.com/foteinidarra/>).

ΜΗΤΕΡΑ Συνεργασία με το «ΑΡΕΤΑΙΕΙΟ»



Οι κ.κ. Ανδρέας Καρταπάνης, Νικόλαος Φ. Βλάχος και Στέφανος Χανδακάς με νέους γιατρούς.

Τη διεξαγωγή θεωρητικών και πρακτικών διαδραστικών σεμιναρίων γυναικολογικής ενδοσκοπικής χειρουργικής για την εκπαίδευση νέων ιατρών, μέσω της συνεργασίας τους, ανακοίνωσαν το «ΜΗΤΕΡΑ» και η Β' Πανεπιστημιακή Μαιευτική - Γυναικολογική Κλινική του «Αρεταίου» Νοσοκομείου, στο πλαίσιο συνέντευξης Τύπου που πραγματοποιήθηκε στο «Αρεταίο» Νοσοκομείο. Σκοπός της συνεργασίας είναι η εξειδίκευση και εξοικείωση των νέων ιατρών, ειδικευμένων στο αντικείμενό τους, με τις νεότερες τεχνικές της ελάχιστα επεμβατικής χειρουργικής στη Γυναικολογία. Σχολιάζοντας τη συνεργασία ο κ. Στέφανος Χανδακάς, μαιευτήρας- γυναικολόγος, ενδοσκοπικός χειρουργός, μέλος επιστημονικού συμβουλίου «ΜΗΤΕΡΑ», τόνισε μεταξύ άλλων ότι «πρωτοπόρο για μια ακόμη φορά στις εξελίξεις, το «ΜΗΤΕΡΑ» είναι το πρώτο ιδιωτικό νοσοκομείο που ενώνει τις δυνάμεις του με ένα καταξιωμένο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο της χώρας, το «Αρεταίο», στο πλαίσιο



μιας νεωτεριστικής προσέγγισης στην εκπαίδευση των νέων ιατρών. Ευελπιστούμε η σύμπραξη αυτή να αποτελέσει την αρχή για περισσότερες ανάλογες πρωτοβουλίες. Από την πλευρά του ο κ. Νικόλαος Φ. Βλάχος, διευθυντής Β' Μαιευτικής και

Γυναικολογικής Κλινικής Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών «Αρεταίο» Νοσοκομείο, εξέφρασε την ελπίδα ότι η πρωτοβουλία θα αποτελέσει την απαρχή ενός πλαισίου συνεργασίας ανάμεσα στη Β' Μαιευτική και Γυναικολογική Κλινική και τον ιδιωτικό τομέα.



—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΤ'ΟΙΚΟΝ Αιμοληψία / Νοσηλεία

affidea

affinity: αμοιβαιότητα στη σχέση με τους γιατρούς και τους ασθενείς

affidea

fidelity: πίστη και αφοσίωση σε ό,τι κάνουμε

affidea

idea: συνεχής πρόοδος μέσα από νέες ιδέες και καινοτομία

216 900 53 13 @homecare@affidea.com

affidea.gr

Στη μάχη κατά του Covid-19 ΟΙ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΛΙΝΙΚΕΣ



Ο όμιλος παροχής υπηρεσιών υγείας HHG, που αποτελείται από τα θεραπευτήρια: Υγεία, Metropolitan Hospital, Metropolitan General, Μητέρα, Λητώ και Creta Interclinic, έχει δηλώσει «παρών» στην εθνική μάχη κατά του ιού Covid-19 από τις πρώτες ημέρες της πανδημίας και έχει θέσει στη διάθεση του υπουργείου Υγείας και του ΕΟΔΥ:

25 κλίνες ΜΕΘ.

100 πρόσθετες κλίνες σε συνθήκες απομόνωσης, δηλαδή σε ξεχωριστές πτέρυγες, με διαφορετικό σημείο πρόσβασης από τα υπόλοιπα μέρη των θεραπευτηρίων, έτσι ώστε οι χώροι εξυπηρέτησης να μείνουν καθαροί και έτοιμοι να δεχτούν τα περιστατικά.

Διαγνωστικά εργαστήρια για τη διεξαγωγή τεστ για ανίχνευση του Covid-19, ενισχύοντας τη δυναμικότητα των εργαστηρίων του ΕΣΥ και παροχή νοσηλείας περιστατικών άλλων ασθενειών από τα δημόσια νοσοκομεία. Μάλιστα, οι μισές μονάδες του Ομίλου ήδη λειτουργούν για την αντιμετώπιση περιστατικών των δημοσίων νοσοκομείων τα οποία έχουν μετατραπεί σε νοσοκομεία αναφοράς.

Στεγανοποίηση & ασφάλεια

Η πλειονότητα των παραπάνω ειδικών υπηρεσιών υγείας αφορά τα εξοπλισμένα με την τελευταία λέξη της ιατρικής τεχνολογίας θεραπευτήρια Υγεία και Metropolitan Hospital. Έτσι, ενώ τα υπόλοιπα θεραπευτήρια του Ομίλου καλύπτουν σε βάση 24x7 όλο το φάσμα των υπηρεσιών υγείας, στα συγκεκριμένα θεραπευτήρια έχει γίνει ένας ειδικός επιμερισμός υπηρεσιών προς όφελος της δημόσιας υγείας.



Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου «ΥΓΕΙΑ».

Η αντιμετώπιση του κορονοϊού απαιτεί ειδικά πρωτόκολλα προστασίας και συνθήκες απομόνωσης για τα οποία απαιτείται ειδική προεργασία και, στη συνέχεια, καθημερινή εγρήγορση, έτσι ώστε ένα νοσοκομείο να μη γίνει, άθελά του, πεδίο μετάδοσης του ιού. Η ειδική αυτή προετοιμασία έγινε στα δύο συγκεκριμένα θεραπευτήρια του Ομίλου και εφαρμόστηκαν ειδικά πρωτόκολλα προστασίας, ώστε τόσο εντός του Metropolitan Hospital όσο και εντός του Υγεία να υπάρχουν και να λειτουργούν τα τμήματα που ασχολούνται με τον κορονοϊό και να είναι απολύτως στεγανοποιημένα και απομονωμένα. Και σε σχέση με τα υπόλοιπα τμήματα των θεραπευτηρίων αλλά και στο εσωτερικό τους.

Ουσιαστικά, πρόκειται για τμήματα που λειτουργούν ως εάν να βρίσκονται εκτός των θεραπευτηρίων, διατηρώντας όμως όλα τα πλεονεκτήματα του «εντός». Με αυτό τον τρόπο μπορούν να προφυλάξουν ασθενείς, ιατρούς και νοσηλευτικό προσωπικό και, ταυτόχρονα, να προσφέρουν थे-



Ο κ. Δημήτρης Σπυρίδης, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας «Περσείζ Υγειονομική Έρευνα»

ραπεία με όλη την απαιτούμενη ασφάλεια.

Στο μεταξύ σε δωρεά ηλεκτροκίνητων νοσοκομειακών κλινών στα Πανεπιστημιακά Νοσοκομεία «Αρεταίειο» και «Αιγινήτειο» προχώρησε ο Όμιλος της HELLENIC HEALTHCARE GROUP. Συγκεκριμένα, μέσω των νοσοκομείων του «ΥΓΕΙΑ» και «ΜΗΤΕΡΑ» δώρισε 80 ηλεκτροκίνητες νοσοκομειακές κλίνες στα Πανεπιστημιακά Νοσοκομεία «Αρεταίειο» και «Αιγινήτειο». Ήδη, λόγω προδιαγραφών, μεταφέρθηκαν 45 κλίνες από το «ΜΗΤΕΡΑ» στο «Αρεταίειο» Νοσοκομείο (στη Χειρουργική και τη Γυναικολογική Κλινική) και 35 κλίνες από το «ΥΓΕΙΑ» στο «Αιγινήτειο» Νοσοκομείο (στη Νευρολογική Κλινική). Οι πρυτανικές αρχές του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και η διοίκηση του «Αρεταίειου» και του «Αιγινήτειου» Νοσοκομείου εκφράζουν ολόθερμες ευχαριστίες προς τον Όμιλο της HELLENIC HEALTHCARE GROUP για τη δωρεά και ιδιαίτερα προς τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Καρταπάνη για όλες τις ενέργειές του.



Ο πρόεδρος του Ομίλου ΙΑΣΩ κ. Γιώργος Σταματόπουλος.

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ
Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Τη δωρεάν παραχώρηση στο Εθνικό Σύστημα Υγείας εβδομήντα κλινών του Κέντρου Αποκατάστασης «Φιλοκτήτης», το οποίο βρίσκεται στο Κορωπί Αττικής, γνωστοποίησε με επιστολή στο υπουργείο Υγείας ο Όμιλος ΙΑΣΩ. Η παραχώρηση έχει άμεση ισχύ. Οι κλίνες διατίθενται για περιστατικά μη σχετιζόμενα με Covid-19. Στόχος της προσφοράς είναι η αποδέσμευση κλινών από τα νοσοκομεία αναφοράς του ΕΣΥ. Ταυτόχρονα, ο όμιλος παραχωρεί στο ΕΣΥ τον πλήρη εξοπλισμό για δύο θέσεις Μονάδας Αυξημένης Φροντίδας (ΜΑΦ), συνδράμοντας στην υποστήριξη περιστατικών Covid-19. Ο Όμιλος ΙΑΣΩ, με αίσθημα ευθύνης και κοινωνικής ευαισθησίας απέναντι στην πρωτόγνωρη υγειονομική κρίση που μαστίζει τη χώρα μας, συνδράμει, στο μέτρο του δυνατού, στο Εθνικό Σύστημα Υγείας, προστίθεται στην ανακοίνωση.

ΔΩΡΕΑ ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ από Ευ. Μαρινάκη, Α. Φράγκου και ΙΟΝ



Την κάλυψη όλων των εξόδων για την ανάπτυξη 12 νέων κλινών στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας του Γενικού Κρατικού Νοσοκομείου Νίκαιας αναλαμβάνουν ο κύριος Ευάγγελος Μαρινάκης, η κυρία Αγγελική Φράγκου και η εταιρεία ΙΟΝ Α.Ε. Η δωρεά, συνολικού ύψους άνω του 1.500.000 ευρώ, περιλαμβάνει την αγορά πλήρους εξοπλισμού των 12 κλινών ΜΕΘ (ειδικά κρεβάτια ΜΕΘ, σταθερούς αναπνευστήρες υψηλής τεχνολογίας, ειδικά μόνιτορς, αντλίες,

απινιδωτές κ.τ.λ.), την κάλυψη των εξόδων για όλες τις οικοδομικές εργασίες και χωροταξικές μετατροπές που απαιτούνται, τα έξοδα για όλες τις ηλεκτρομηχανολογικές εργασίες, το κόστος του συνόλου του υγειονομικού και νοσηλευτικού εξοπλισμού που απαιτείται, καθώς και οτιδήποτε άλλο προκύψει στο πλαίσιο της επέκτασης της Μονάδας Εντατικής Θεραπείας του νοσοκομείου.



Ο κ. Ευάγγελος Μαρινάκης.



Η κ. Αγγελική Φράγκου.



Το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» έθεσε στη διάθεση της Πολιτείας 12 κλίνες ΜΕΘ, καθώς και 53 κλίνες νοσηλείας σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο του δού ορόφου. Και τα δύο τμήματα είναι απομονωμένα και μπορούν να νοσηλεύσουν με απόλυτη ασφάλεια ύποπτα ή/και επιβεβαιωμένα περιστατικά Covid-19. Με αυτή την κίνησή του το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» συμμετέχει στη μεγάλη εθνική προσπάθεια για την αντιμετώπιση της πανδημίας. Το «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center» από την πρώτη ημέρα εμφάνισης του κορονοϊού αναπροσάρμοσε τα υπάρχοντα σχέδια έκτακτης ανάγκης και δημιούργησε την Ομάδα Διαχείρισης Πανδημίας, η οποία συνεδριάζει καθημερινά και λαμβάνει όλα τα ανα-

γκαία μέτρα προστασίας των ασθενών, του προσωπικού και των οικογενειών τους. Εγκαίρως εγκατέστησε Κινητή Μονάδα, στον περίβολο του νοσοκομείου, για την αντιμετώπιση ύποπτων περιστατικών και τη διενέργεια των τεστ για τον κορονοϊό και επίσης διαμόρφωσε ξεχωριστό τμήμα νοσηλείας σε απομονωμένο χώρο για μεγαλύτερη ασφάλεια και προστασία των ασθενών και του προσωπικού του. «Έχουμε προετοιμαστεί και για την αντιμετώπιση κάθε περιστατικού που συνδέεται και



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Θέμος Χαραμής.

με τον ιό Covid-19», τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του «Ερρίκος Ντυνάν Hospital Center», κ. Θέμος Χαραμής.



Η Ευρωκλινική προσφέρει στο Εθνικό Σύστημα Υγείας δύο επιπλέον κλίνες σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας πέραν των 8 που έχει ήδη διαθέσει, σύνολο 10. Μία ολόκληρη πτέρυγα του νοσοκομείου πλήρως στελεχωμένη, δυναμικότητας 20 κλινών για περιστατικά μη σχετιζόμενα με τον Covid-19, συμβάλλοντας έτσι στην αποδέσμευση κλινών από τα νοσοκομεία αναφοράς του ΕΣΥ για όσο διαρκεί η κρίση. Τέλος, διαθέτει το τμήμα Επειγόντων Περιστατικών για όλα τα μη λοιμώδη νοσήματα, ενώ οι ασθενείς που αντιμετω-

πίζουν επείγοντα μη λοιμώδη νοσήματα, χειρουργικά, καρδιολογικά, ορθοπαιδικά, νευρολογικά κ.ά. μπορούν να προσέρχονται στο τμήμα Επειγόντων Περιστατικών της κλινικής. Η Ευρωκλινική διαβεβαιώνει τους πολίτες ότι ακολουθώντας τις επίσημες οδηγίες του ΕΟΔΥ έχει λάβει όλα τα μέτρα για την έγκαιρη πρόληψη και την ασφάλεια τόσο των εργαζομένων της όσο και των ασθενών της και είναι σε ετοιμότητα να αντιμετωπίσει οποιοδήποτε ύποπτο περιστατικό.



Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος ομίλου.

ΧΑΡΙΣ ΣΕ ΕΣΑΣ ΝΙΚΑΜΕ ΤΟΝ
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΑΟΡΑΤΟ ΕΧΘΡΟ.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ στο νοσηλευτικό
και ιατρικό προσωπικό της χώρας.





Νέα μονάδα στον Άγιο Δημήτριο

Νέα μονάδα στο Νομό Αττικής εγκαινίασε ο Όμιλος Βιοϊατρική, καλύπτοντας τη στρατηγική του ομίλου για παρουσία με υπερσύγχρονες διαγνωστικές μονάδες κοντά στις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες του σημερινού ανθρώπου για υγεία, διάγνωση, πρόληψη και ευζωία. Πρόκειται για το 36ο διαγνωστικό κέντρο του Ομίλου Βιοϊατρική στον Άγιο Δημήτριο που άνοιξε τις πόρτες του, αποτελώντας μέρος του μεγαλύτερου δικτύου Διαγνωστικών Κέντρων στην Ελλάδα και καλύπτοντας τη στρατηγική του ομίλου για παρουσία με υπερσύγχρονες διαγνωστικές μονάδες κοντά στις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες του σημερινού ανθρώπου για υγεία, διάγνωση, πρόληψη και ευζωία. Η νέα μονάδα καλύπτει όλο το φάσμα των εργαστηριακών εξετάσεων, ενώ παράλληλα υπερσύγχρονος τεχνολογικός, απεικονιστικός εξοπλισμός για ψηφιακή μαστογραφία, υπερήχους, triplex και μέτρηση οστικής πυκνότητας έρχεται να συμπληρώσει τις διαγνωστικές υπηρεσίες που οι κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής του Αγίου Δημητρίου θα έχουν στη διάθεσή τους, σε ένα περιβάλλον λειτουργικό, φιλικό, υπερσύγχρονο, χαλαρωτικό. Και, όπως τονίζεται, το ανθρώπινο δυναμικό είναι το σημείο εκείνο στο οποίο η Βιοϊατρική δίνει πάντα εξέχουσα σημασία. Το Ιατρικό, νοσηλευτικό και διοικητικό



προσωπικό της Μονάδας είναι άρτια εκπαιδευμένο για να παρέχει τη μέγιστη εξυπηρέτηση, ενώ παράλληλα να βρίσκεται δίπλα στον εξεταζόμενο με φροντίδα, χαμόγελο και διάθεση να ακούσει κάθε του ανάγκη. Το νέο διαγνωστικό κέντρο βρίσκεται στην οδό Αγίου Δημητρίου 24 (τηλ. επικοινωνίας 2144047780) και είναι στη διάθεση του κοινού καθημερινά 06:00-22:00 & Σάββατο 06:00-16:00.



Ο **Αυξέντιος Καλαγκός**,
Διευθυντής
στην **Παιδοκαρδιοχειρουργική Κλινική**

Τη νέα συνεργασία του με τον διάσημο καθηγητή Αυξέντιο Καλαγκό εγκαινίασε το ΙΑΣΩ Παίδων. Το όνομα του καθηγητή κυρίου Καλαγκού συνδέεται με την ανιδιοτελή προσφορά του στην Παιδοκαρδιοχειρουργική παγκοσμίως και τη δημιουργία του ανθρωπιστικού φορέα Coeurs pour Tous Hellas – Καρδιές για Όλους, ο οποίος αναλαμβάνει την κάλυψη του κόστους των επεμβάσεων σε άπορα και ανασφάλιστα παιδιά με συγγενείς καρδιοπάθειες. Ταυτόχρονα, ο Όμιλος ΙΑΣΩ, στο πλαίσιο του ολοκληρωμένου προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Δίπλα σας», στηρίζει το φιλανθρωπικό αυτό έργο, παρέχοντας τις ευνοϊκότερες συνθήκες για την υλοποίησή του. Τονίζεται ακόμη ότι η Παιδοκαρδιοχειρουργική και η Παιδοκαρδιολογική Κλινική του ΙΑΣΩ Παίδων διαθέτουν άριστη τεχνολογική υποδομή και οργάνωση, καθώς και εξειδικευμένο Ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό. Επίσης, ειδικά διαμορφωμένη αίθουσα χειρουργείου για την πραγματοποίηση όλου του φάσματος των παιδοκαρδιοχειρουργικών επεμβάσεων. Η Μονάδα Εντατικής Θεραπείας Παίδων διαθέτει όλο τον απαιτούμενο σύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό για να παρέχει εξειδικευμένη και ολοκληρωμένη πλήρη υποστήριξη των ασθενών όλων των τμημάτων.



**ΟΜΙΛΟΣ
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ**

**PATIENTS'
FRIENDLY
HOSPITAL**

Είσαι στο Κέντρο!

Ο ΠΙΟ ΑΣΦΑΛΗΣ ιατρικός προορισμός στο κέντρο της Αθήνας

**COVID FREE HOSPITAL ΑΠΟ ΤΗΝ 1η ΜΕΡΑ.
ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΜΕ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ
ΜΕ ΑΠΟΛΥΤΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ**

κομειακών Λοιμώξεων που λειτουργεί στην Ευρωκλινική ανέλαβε τη συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση του Ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού, έτσι ώστε όλοι να είναι σε πλήρη ετοιμότητα και επαγρύπνηση με μοναδικό στόχο την προστασία όλων.

μέτρα που έχουν εφαρμοστεί για τους συνοδούς επισκέπτες (περιορισμός επισκεπτηρίου σε 1 ώρα ημερησίως, επίσκεψη μόνο ενός ατόμου ανά ασθενή κ.ά.).

**Συνεχίζουμε με απόλυτη συνέπεια
και την επόμενη μέρα**

Μάλιστα, το διάστημα έξαρσης της πανδημίας στη χώρα μας, ο Όμιλος Ευρωκλινικής, όπως αρμόζει σε μία υπεύθυνη επιχείρηση, αναγνωρίζοντας τον μεγάλο αγώνα των Ιατρών και των νοσηλευτών στα δημόσια νοσοκομεία, αποφάσισε να προσφέρει στο Εθνικό μας Σύστημα Υγείας 10 κλίνες ΜΕΘ, μία ολόκληρη πτέρυγα του νοσοκομείου πλήρως στελεχωμένη, δυναμικότητας 20 κλινών, καθώς και το τμήμα Επειγόντων Περιστατικών για τους συνανθρώπους μας με μη λοιμώδη νοσήματα. Τώρα λοιπόν που ήρθε η ώρα να κάνουμε το βήμα στην επόμενη μέρα, συνεχίζουμε με την ίδια προσήλωση και συνέπεια, προσφέροντας κορυφαίες υπηρεσίες υγείας σε όλους τους ασθενείς.

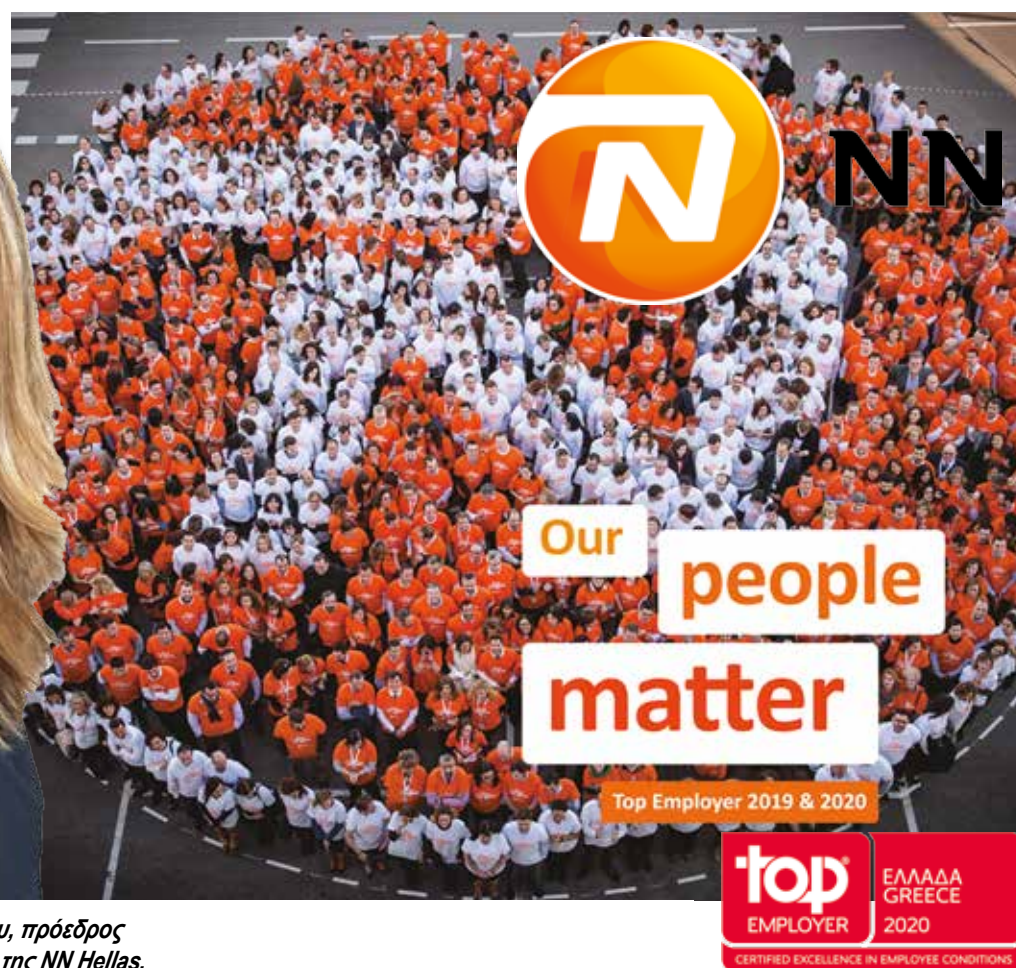
Αν σκέφτεστε επομένως ότι πρέπει να βάλετε προτεραιότητα την υγεία σας ή ότι δεν πρέπει να καθυστερήσετε άλλο τις καθιερωμένες Ιατρικές σας εξετάσεις, στις κλινικές του Ομίλου Ευρωκλινικής μπορείτε να νιώθετε ασφαλείς, αφού εξακολουθεί να αποτελεί τον πιο ασφαλή προορισμό για την υγεία σας στο κέντρο της Αθήνας.

**Προτεραιότητα η Υγεία ασθενών
και προσωπικού**

Ακολουθώντας με απόλυτη συνέπεια όλες τις οδηγίες του υπουργείου Υγείας και του ΕΟΔΥ, η Ευρωκλινική προχώρησε στην εφαρμογή ενός οργανωμένου σχεδίου δράσης, προσαρμόζοντας τον τρόπο λειτουργίας της στα νέα δεδομένα και διασφαλίζοντας την προστασία των ασθενών πριν και μετά την είσοδό τους στην κλινική. Γι' αυτόν το σκοπό, έχει σφραγίσει εξ αρχής όλα τα σημεία εισόδου, επιτρέποντας ελεγχόμενα την είσοδο από μία μόνο πύλη, όπου το προσωπικό ασφαλείας προβαίνει σε λεπτομερείς ελέγχους (λήψη ιστορικού, υποχρεωτική θερμομέτρηση) ασθενών, συνοδών και προσωπικού για να εξασφαλιστεί ότι δεν πληρούν κριτήρια ύποπτου κρούσματος. Και βέβαια όλοι πριν από την είσοδό τους στην κλινική υποχρεούνται να απολυμαίνονται προσεκτικά τα χέρια τους και να φορούν μάσκα. Όλα τα περιστατικά που εισέρχονται στην κλινική (παθολογικά, χειρουργικά κ.ά.) για νοσηλεία ελέγχονται υποχρεωτικά για Covid-19. Αυστηρά είναι και τα

**Μαζί μας μπορείτε να νιώθετε
ασφαλείς και στο νοσοκομείο**

Τώρα περισσότερο από ποτέ έχουμε ανάγκη να νιώθουμε ότι έχουμε στο πλευρό μας τον κατάλληλο σύμμαχο, στον οποίο μπορούμε να εμπιστευτούμε το πιο πολύτιμο αγαθό, την υγεία μας, χωρίς δεύτερες σκέψεις και επιφυλάξεις. Ο Όμιλος Ευρωκλινικής, θέτοντας σε προτεραιότητα την υγεία και την προστασία των ασθενών, των Ιατρών, των νοσηλευτών και όλων των εργαζομένων του, έλαβε από την 1η κιόλας μέρα πολλαπλά και αυστηρά μέτρα, οχυρώνοντας τις κλινικές του από τον νέο κορονοϊό, αποτελώντας όλο αυτό το διάστημα τον πιο ασφαλή Ιατρικό προορισμό. Από την πρώτη στιγμή της εμφάνισης του Covid-19 στον παγκόσμιο χάρτη, η Ειδική Επιτροπή Νοσο-



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

Και φέτος η NN Hellas απέσπασε τον τίτλο του Top Employer από το «Top Employers Institute», τον διεθνούς κύρους ανεξάρτητο οργανισμό που επιβραβεύει σε παγκόσμιο επίπεδο τις βέλτιστες πρακτικές ανθρώπινου δυναμικού. Όπως επισημαίνεται, η NN Hellas με συνέπεια παρέχει ένα εργασιακό περιβάλλον που ενθαρρύνει την ανοικτή επικοινωνία και την καινοτομία, με επίκεντρο τον εργαζόμενο, και η βράβευση αυτή επισφραγίζει τις προσπάθειες της εταιρείας και την

καθιστά για δεύτερη φορά τη μοναδική ασφαλιστική στην Ελλάδα που λαμβάνει τη συγκεκριμένη αναγνώριση. «Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε στην NN Hellas είναι ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας και η κουλτούρα μας. Λειτουργούμε αξιωματικά και ομαδικά προσφέροντας ευκαιρίες ανάπτυξης σε όλους, αποδεικνύοντας έμπρακτα ότι «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε»», τόνισε σχετικά η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της

NN Hellas. «Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που και φέτος διακριθήκαμε ως Top Employer. Δεσμευόμαστε ότι θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στους ανθρώπους μας, ενδυναμώνοντας περαιτέρω εκείνα τα χαρακτηριστικά που κάνουν αισθητή την παρουσία μας στην ελληνική αγορά», δήλωσε σχετικά η κ. Λώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού. Παράλληλα με την NN Hellas, την πιστοποίηση έλαβε και ο Όμιλος NN για ακόμη 10 χώρες.

Καθήκοντα γενικού διευθυντή Πωλήσεων στην NN Hellas ανέλαβε ο κ. Διονύσης Νοδάρος με βασικό στόχο, όπως τονίζεται, την περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση της ηγετικής της θέσης στην ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Διονύσης Νοδάρος θα αναφέρεται στην κυρία Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρο και διευθύνουσα σύμβουλο της εταιρείας. Ο κύριος Νοδάρος, που ανήκει στο δυναμικό της NN Hellas από τον Αύγουστο του 2019, ως Head of Bancassurance, ανέλαβε τον Ιανουάριο του 2020 προσωρινά ως επικεφαλής των δικτύων διανομής. Τη συγκεκριμένη περίοδο (Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2020) αξίζει να σημειωθεί ότι οι νέες πω-

λήσεις αυξήθηκαν κατά 35%, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους. Αποδεικνύεται έτσι εμπράκτως ότι τα Δίκτυα Διανομής σε συνδυασμό με τη νέα ηγεσία του τμήματος Πωλήσεων ανταποκρίνονται άμεσα και με επιτυχία σε κάθε πρόκληση, εκτιμά η διοίκηση της εταιρείας. «Η προσθήκη του κυρίου Νοδάρου ενισχύει τη διοικητική ομάδα της NN Hellas, καθώς η πολυετής εμπειρία του στον κλάδο θα συμβάλει ενεργά στην υλοποίηση της στρατηγικής της εταιρείας, που διαμορφώνεται πάντα με οδηγό τις αξίες «Νοιαζόμαστε, Είμαστε Ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε»», τονίζεται χαρακτηριστικά από τα στελέχη της.



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της Matrix.



Ο κ. José Manuel González, CEO του Howden Broking Group.

Δημιουργείται η Howden Matrix

Την ολοκλήρωση της συνένωσής τους, που ως αποτέλεσμα έχει και τη δημιουργία της Howden Matrix, της κορυφαίας μεσιτικής στην Ελλάδα και στην Κύπρο, ανακοίνωσαν ο Όμιλος Howden Broking Group (Howden), η ηγετική διεθνής μεσιτική δύναμη στους ειδικούς κινδύνους, και ο Όμιλος Matrix Insurance and Reinsurance Brokers (Matrix). Η ανακοίνωση της ολοκλήρωσης της συνένωσης μεταξύ των Ομίλων Howden και Matrix αποτελεί το επισφράγισμα της μεταξύ τους στρατηγικής συμμαχίας κατά το 2019, που είχε ως αποτέλεσμα την εξαγορά της Πειραιώς Μεσίτες Α.Ε., θυγατρικής ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της Τράπεζας Πειραιώς, του μεγαλύτερου ελληνικού χρηματοπιστωτικού ιδρύματος.

Όπως υπογραμμίζεται, ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου θα συνεχίσει τη μακρόχρονη και επιτυχή του θητεία ως CEO, ενώ η MATRIX θα ενταχθεί διοικητικά στην Περιφέρεια Μεσογείου της Howden (Mediterranean Region) με επικεφαλής τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Danny Sever, ενώ η μετονομασία σε Howden-Matrix θα ολοκληρωθεί μέσα στο 2020.

«Πρόκειται για μια μεγάλη ευκαιρία, τόσο για τους δύο οργανισμούς, αλλά κυρίως για τους πελάτες μας. Η συνένωση με τη Matrix, την ηγετική ανεξάρτητη μεσιτική στην Ελλάδα και στην Κύπρο, είναι απολύτως ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική μας και με την υπόσχεση που έχουμε δώσει σε όσους μας εμπιστεύονται: να παρέχουμε κορυφαίες εξειδίκευσης υπηρεσίες, σε όποιο σημείο του πλανήτη τις χρειάζονται», τόνισε ο κ. José Manuel González, CEO του Howden Broking Group. Από την πλευρά του ο κ. Danny

Sever, CEO Howden Mediterranean Region, καλωσορίζοντας τη Matrix υπογράμμισε ότι «η συγκεκριμένη συμφωνία αποτελεί την αποκορύφωση μιας μακροχρόνιας και αγαστής συνεργασίας μεταξύ των δύο οργανισμών, μια στρατηγική κίνηση που έρχεται να ενισχύσει την προσήλωσή μας στην ανάπτυξη των εργασιών σε αυτή τη σημαντική περιοχή».

Ο κ. Gerry Tighe, διευθυντικό και ιδρυτικό στέλεχος της Matrix, τόνισε ότι «η ένταξή μας στην οικογένεια της Howden αποτελεί μια δυναμική εξέλιξη για τους πελάτες μας, σε επίπεδο διεθνούς εξειδίκευσης και οικονομικής ισχύος, ενώ μας δίνει τη δυνατότητα να τους εξυπηρετήσουμε, με τα ίδια ποιοτικά standards, σε όλο σχεδόν τον πλανήτη. Συγχρόνως, η φιλοσοφία της Howden ταυτίζεται με τη δική μας: θεωρούμε τους πελάτες, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες και τους μετόχους μας ως μέλη της οικογένειάς μας», είπε ο Gerry Tighe.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της Matrix, προσέθεσε ότι «η ολοκλήρωση αυτής της σημαντικής συμφωνίας, και μάλιστα εν μέσω μιας δύσκολης για τα διεθνή δεδομένα συγκυρίας, αποδεικνύει έμπρακτα τις κοινές προτεραιότητες, την αφοσίωση και κυρίως τις αξίες που χαρακτηρίζουν τόσο τη Matrix όσο και τη Howden. Είμαι πραγματικά ιδιαίτερα ικανοποιημένος από αυτή τη συνένωση, που μπόρεσε να υλοποιηθεί απερίσπαστα και λόγω της κυβερνητικής πολιτικής, η οποία αποτελεί εγγύηση σταθερότητας και αναπτυξιακής πορείας για τη χώρα», υπογράμμισε ο Τσεσμετζόγλου.



Ασφαλιστική

A FAIRFAX Company

Σημαντικές εκπτώσεις στα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτου, τόσο για τους υφιστάμενους ασφαλισμένους της, όσο και για εκείνους που αναζητούν πιο προνομιακές προϋποθέσεις στην ασφάλιση του οχήματός τους, παρέχει η Eurolife ERB. Πιο συγκεκριμένα, η Eurolife ERB, για τις ανανεώσεις με έναρξη ισχύος από την 1η Μαΐου 2020 έως και την 30η Ιουνίου 2020, προσφέρει έκπτωση 5% σε όλα τα προγράμματα ασφάλισης, ανεξαρτήτως διάρκειας των συμβολαίων και χρήσης των οχημάτων. Η έκπτωση αυτή αφορά όλες τις καλύψεις, με εξαίρεση την κάλυψη Νομικής Προστασίας και τις καλύψεις Οδικής Βοήθειας. Επιπροσθέτως, προσφέρει έκπτωση 8,3% στα ετήσια συμβόλαια (1 μήνας δωρεάν), σε όλα τα προγράμματα ασφάλισης, ανεξαρτήτως χρήσης των οχημάτων, για τα νέα συμβόλαια ετήσιας διάρκειας με ημερομηνία έναρξης ισχύος από την 1η Μαΐου 2020 έως και την 30η Ιουνίου 2020. Η έκπτωση αφορά όλες τις καλύψεις με εξαίρεση την κάλυψη Νομικής Προστασίας και τις καλύψεις Οδικής Βοήθειας και εφαρμόζεται κατά το 1ο έτος ισχύος των συμβολαίων.



Σε συμφωνία για στρατηγική συνεργασία, ως αποτέλεσμα του κοινού ενδιαφέροντος για τη βέλτιστη διαχείριση του πελατολογίου της PRIME Insurance ειδικότερα στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων προχώρησαν INTERAMERICAN και PRIME Insurance. Με βάση τη συμφωνία, η PRIME Insurance παραχωρεί στην INTERAMERICAN το δικαίωμα ανανέωσης ασφαλιστηρίων συμβολαίων Γενικών Ασφαλίσεων του υποκαταστήματός της στην Ελλάδα. Όπως τονίζεται, η εν λόγω εξέλιξη υπαγορεύεται από τις συνθήκες που διαμορφώνονται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και από τον επιχειρησιακό σχεδιασμό τόσο της INTERAMERICAN όσο και της PRIME Insurance. Η συνεργασία προβλέπει ότι η PRIME Insurance θα σταματήσει να εκδίδει νέα συμβόλαια από την 1η Απριλίου 2020 για τους κλάδους που αναφέρονται στη συμφωνία. Η PRIME Insurance θα συνεχίσει να εξυπηρετεί τους πελάτες της στον κλάδο Υγείας, μέχρι τη λήξη των συμβολαίων τους. Με τη συμφωνία, η INTERAMERICAN αποσκοπεί στην περαιτέρω ενίσχυση των δραστηριοτήτων της στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, όπου έχει αναπτύξει ιδιαίτερη τεχνογνωσία και προϊόντικό εύρος, αυξάνοντας από έτος σε έτος το μερίδιό της κατέχοντας, πλέον, ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με την εν λόγω συνεργασία, αξιοποιούνται τα πλεονεκτήματα της εταιρείας και υποστηρίζεται ο στρατηγικός σχεδιασμός για τη βιώσιμη ανάπτυξή της. Η PRIME Insurance, μετά τη δεκαετή και πλέον λειτουργία του υποκαταστήματός της στην Ελλάδα, εφεξής εστιάζει στρατηγικά να αναπτύξει τις εργασίες της στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, όπου ασκεί όλους τους κλάδους ασφαλίσεων.



Αξιοποιεί τη σύγχρονη τεχνολογία ψηφιακής εκπαίδευσης που διαθέτει η Allianz, στηρίζοντας έμπρακτα τους συνεργάτες της ώστε να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες της αγοράς όπως διαμορφώνονται μετά την εφαρμογή των περιοριστικών μέτρων για τον Covid-19. Εν μέσω των αντίξων συνθηκών των τελευταίων τριών εβδομάδων, η Διεύθυνση Εκπαίδευσης της Allianz διοργάνωσε για το δυναμικό πωλήσεων της 8 Webinars με πολύπλευρη θεματολογία όπως Millennials & Ασφάλιση, Ανθεκτικότητα & Νέες Συνθήκες, Νοοτροπία Νικητή κ.ά., καταγράφοντας 400 συμμετοχές. Ήδη από το 2017, η εταιρεία υλοποιεί την ψηφιακή της στρατηγική στην εκπαίδευση των συνεργατών της, προσφέροντας μία καινοτόμο εμπειρία που αποτελεί το μέλλον στην ασφαλιστική εκπαίδευση.



Η Παγκόσμια Ημέρα κατά του Ρατσισμού, στις 21 Μαρτίου, εκπέμπει ακόμη πιο ηχηρά το μήνυμα σε αυτή τη συγκυρία της πανδημίας, που μπορεί να πυροδοτήσει μορφές έκφρασης διακρίσεων απέναντι σε πιο ευπαθείς ή περιθωριοποιημένες, ήδη, ομάδες της κοινωνίας, επισημαίνει ο τομέας Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN. Στο πλαίσιο αυτό, η INTERAMERICAN παραμένει σταθερά υποστηρικτική σε συνεργασίες με κοινωνικούς φορείς, που δραστηριοποιούνται για τα ανθρώπινα δικαιώματα και τη φροντίδα ευπαθών ατόμων. Η εταιρεία τονίζει, πολύ περισσότερο υπό τις έκτακτες συνθήκες της εξελισσόμενης παγκόσμιας κρίσης, την αξία της υιοθέτησης από επιχειρήσεις και οργανισμούς των 17 Στόχων Βιωσιμότητας του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών.



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 αποκλειστικώς και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

Με μια ματιά

City Insurance

Στο μητρώο μελών του Συνσλήματος Άμεσης Πληρωμής εισήλθε η City Insurance, ασφαλιστική εταιρεία με έδρα τη Ρουμανία, που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών. Με τον φιλικό διακανονισμό, ο τρόπος αποζημίωσης και διαχείρισης των ζημιών επιτυγχάνεται με μεγαλύτερη ταχύτητα και με ελαχιστοποίηση των χρονοβόρων δικαστικών διενέξεων.

H Euroins Ελλάδος ανακοίνωσε την ένταξή της στον Φιλικό Διακανονισμό, αποδεικνύοντας εμπράκτως, όπως τονίζεται, ότι παραμένει πιστή στις δεσμεύσεις της, ασχέτως κόστους, συγκυριών και ασφαλιστικού περιβάλλοντος. Επειτα από την απολύτως επιτυχημένη -κατά γενική ομολογία- μετάβασή της από ΕΠΥ σε Υποκατάστημα την 01.02.2019, δημιούργησε μοναδικό προηγούμενο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς είναι η πρώτη και μόνη εταιρεία ως σήμερα που το κατόρθωσε.



Στη λειτουργία της νέας ψηφιακής πλατφόρμας εκπαίδευσης MINETTA EDU για το συνεργαζόμενο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών προχώρησε η MINETTA Ασφαλιστική. Όπως επισημαίνεται, οι βασικοί στόχοι της εκπαιδευτικής πλατφόρμας είναι να προσφέρει αναλυτική και με εύληπτο τρόπο εκπαίδευση, σε ό,τι αφορά στα ασφαλιστικά προγράμματα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία. Ακόμη προσφέρει χρήσιμο υλικό για θέματα που έχουν να κάνουν με την καθημερινή επαγγελματική δραστηριότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, εύκολη πρόσβαση στο αναλυτικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα της MINETTA και ένα νέο κανάλι επικοινωνίας, μέσω webinars, εκπαιδεύσεων και τηλεσυναντήσεων.

Οι δυνατότητες σύγχρονης και ασύγχρονης εκπαίδευσης που ενσωματώνει η Πλατφόρμα MINETTA EDU -η οποία υλοποιήθηκε σε συνεργασία με την RDC Informatics- αξιοποιούνται για την πληρέστερη κατάρτιση των συνεργατών, η οποία διαχρονικά αποτελεί βασική επιδίωξη της εταιρείας. Η Ψηφιακή Πλατφόρμα Εκπαίδευσης αποτελεί ένα ακόμη χρήσιμο εργαλείο, το οποίο έρχεται να προστεθεί στην ευρεία γκάμα τεχνολογικών λύσεων που έχει υλοποιήσει η MINETTA Ασφαλιστική τα τελευταία χρόνια, επιδιώκοντας τη διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών που λαμβάνουν οι ασφαλισμένοι και τη διευκόλυνση των εργασιών των διαμεσολαβητών, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Με έκπτωση 10% επί του τιμολογίου της για τις νέες ασφαλίσσεις που θα γίνουν τουλάχιστον κατά τον Απρίλιο προσφέρει η ARAG Hellas. Η εταιρεία πήρε την απόφαση αυτή, εκτιμώντας τις επικρατούσες στη χώρα δύσκολες συνθήκες λόγω της υγειονομικής κρίσης του Covid-19 αλλά και των συνεπειών αυτής στο ευρύτερο κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον σε άτομα, οικογένειες και επιχειρήσεις. «Εμείς στην ARAG πιστεύουμε ότι με τον τρόπο αυτόν διευκολύνουμε την ασφάλιση όλων εκείνων που αύριο θα χρειαστούν τις υπηρεσίες μας και θα συμβάλουμε στην επίλυση των νομικών τους διαφορών που τυχόν θα έχουν προκύψει. Ο ρόλος μας είναι να είμαστε αναγκαίοι και χρήσιμοι, δίπλα σε πελάτες και συνεργάτες με αξιοπιστία, συνέπεια και συνέχεια κάτω από οποιαδήποτε συνθήκη», τονίζει σε σχετική ανακοίνωση η εταιρεία.



Η μητρική εταιρεία της INTERAMERICAN διαθέτει για παιδιά που δεν έχουν υπολογιστή ή tablet στο σπίτι 1.000 φορητούς υπολογιστές. Πρόκειται για ενέργεια η οποία πραγματοποιήθηκε με τη συνεργασία της KPN και της SiSolT Services, που αποτελούν συνεργάτες και προμηθευτές της Achmea. Οι φορητοί υπολογιστές είναι εξοπλισμένοι με το λογισμικό που απαιτείται για την εκτέλεση σχολικών εργασιών. Τα παιδιά είναι σημαντικό να έχουν έναν υπολογιστή στο σπίτι, ώστε να μπορούν να συμμετέχουν ψηφιακά στο σχολείο και να διατηρούν την κοινωνική επαφή τους, σε αυτή τη δύσκολη περίοδο, τόνισε η Bianca Tetterso, μέλος του Δ.Σ. της Achmea.



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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



Ασφαλής Δύναμη

Ξεχωρίζει για τα υψηλά επίπεδα εξυπηρέτησης



Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειος Ασφαλιστική.

Το δυναμικό ξεκίνημα της νέας χρονιάς, αλλά και την ολοκλήρωση μιας ιδιαίτερα επιτυχημένης χρονιάς που έκλεισε με σημαντικά οικονομικά αποτελέσματα γιόρτασε η Υδρόγειος Ασφαλιστική με τους ανθρώπους της, στην ετήσια εκδήλωση για την κοπή της πίτας του διοικητικού προσωπικού. Την εκδήλωση άνοιξε με το χαιρετισμό του ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, ο οποίος ευχαρίστησε όλο το προσωπικό, με την αφοσίωση και τις προσπάθειες του οποίου η εταιρεία συνεχίζει να ξεχωρίζει για τα υψηλά επίπεδα εξυπηρέτησης και τον ανθρωποκεντρικό της χαρακτήρα.

«Η ποιότητα των ανθρώπων μας αποτελεί διαχρονικά ένα από τα πιο διακριτά στοιχεία της εταιρείας και αυτό είναι κάτι που αναγνωρίζουν τόσο οι πελάτες όσο και οι συνεργάτες μας», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Κασκαρέλης, ο οποίος, μεταξύ άλλων, καλωσόρισε τα νέα μέλη που προστέθηκαν στην οικογένεια της Υδρόγειος Ασφαλιστικής το 2019. Ο κ. Κασκαρέλης αναφέρθηκε επίσης στις συνεχιζόμενες υψηλές επιδόσεις της εταιρείας, η οποία έκλεισε το προηγούμενο οικονομικό έτος με σημαντική, πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, αύξηση 12,3% στην παραγωγή ασφαλίσεων και κερδοφορία προ φόρων που ξεπέρασε τα €9,5 εκατ.



Καθιστοί από αριστερά: Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, και Χρήστος Χατζευθυμίου, αν. γεν. διευθυντής & γεν. διευθυντής Βορείου Ελλάδος.
Όρθιοι από αριστερά: Γιώργος Χατζευθυμίου, υπεύθυνος Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδος, Τζένη Αναγνωστάκη, διευθύντρια Έκδοσης Κλάδου Οχημάτων, Γιάννης Σουρλής, αναπληρωτής γενικός διευθυντής και νομικός σύμβουλος, Σεραφείμ Αίσωπος, διευθυντής Ανάλυσης Κινδύνων.



Ασφαλής Δύναμη

45 ΧΡΟΝΙΑ

Ζήστε τη ζωή χωρίς περιορισμούς, ελεύθερα!

Εδώ και 45 χρόνια και στα χρόνια που έρχονται η αποστολή μας παραμένει η ίδια:

Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας ως ο έμπιστος σύμβουλός σας,

η εγγύηση, η σταθερότητα, η δύναμή σας. Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας, όπου και αν βρίσκεστε: στο σπίτι, στη δουλειά, στο αυτοκίνητο, στον ελεύθερο χρόνο και τις δραστηριότητές σας.

Εσείς μας εμπιστεύεστε τα πολυτιμότερα αγαθά σας.

Εμείς σας ανταποδίδουμε σιγουριά, εμπιστοσύνη, ελευθερία!

Είναι τιμή μας να είμαστε συνοδοιπόροι, σε ένα τόσο σημαντικό ταξίδι, αυτό της ζωής σας!



450.000
ικανοποιημένοι
πελάτες

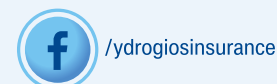
230
εργαζόμενοι

2.000
ασφαλιστικοί
διαμεσολαβητές

15
υποκαταστήματα
& γραφεία

www.ydrogiou.gr

Μάθε περισσότερα για εμάς και ακολούθησέ μας:



INTERAMERICAN



Μια νέα προοπτική, που συνδέεται περισσότερο με την ψηφιακή εμπειρία, έχει ανοίξει

και στην ασφάλιση αυτοκινήτου για την INTERAMERICAN και την Anytime. Το 2019 έκλεισε πολύ θετικά για τον κλάδο Ασφάλισης Οχημάτων της INTERAMERICAN. Τα συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα έφθασαν στα 141 εκατ. ευρώ και τα ασφαλισμένα οχήματα σε Ελλάδα και Κύπρο στις 620.468. Όλες οι παραγωγικές δυνάμεις πωλήσεων της εταιρείας συνέβαλαν σε αυτό το αποτέλεσμα. Στην Ελλάδα, η Anytime αύξησε τους πελάτες της με αξιοσημείωτη συνεισφορά των Δικτύων Agency και Brokers, τα οποία λειτουργούν με σύσταση της απευθείας πώλησης εξοικονομώντας παραγωγικά δημιουργικό χρόνο για άλλους κλάδους, όπου χρειάζεται η συμβουλευτική υποστήριξη από τον εξειδικευμένο συνεργάτη. Τα δίκτυα διαμεσολάβησης της INTERAMERICAN, παράλληλα με την Anytime, πρόσθεσαν σημαντική ασφαλιστική παραγωγή. Στην Κύπρο πέρυσι, η Anytime υπερδιπλασίασε τα ασφαλισμένα οχήματα έναντι του 2018. «Ο πελάτης βρίσκεται πλέον 24 ώρες κάθε μέρα της εβδομάδας online, είναι εκπαιδευμένος στο να καταναλώ-

νει online, ενημερώνεται διαρκώς και έχει απαιτήσεις για γρήγορες και απλές διαδικασίες που οδηγούν σε αποφάσεις για τη ζωή του που έχουν αξία για τα χρήματά του», τόνισε ο Πάνος Κούβαλης, Mobility & Convenience Tribe Leader της INTERAMERICAN. Ήδη, η εταιρεία -με αιχμή την Anytime- έχει αναπτύξει επιπλέον παροχές με υπηρεσίες πέρα από τα παραδοσιακά όρια ασφάλισης και για τη μετακίνηση, στο πλαίσιο της αποστολής της «να βοηθά τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα», προσθέτει ο κ. Κούβαλης.



Κορυφαία εταιρεία στο 2020 Magic Quadrant για τις πλατφόρμες του

Data Science και της μηχανικής εκμάθησης ανακήρυξε τη SAS η Gartner. Όπως τονίζεται, η έκθεση αξιολόγησε την SAS για την πληρότητα του οράματός της και την ικανότητα εκτέλεσης. Πρόκειται για την 7η συνεχόμενη χρονιά που η Gartner αναγνωρίζει την SAS ως ηγέτη στην έκθεση Magic Quadrant. «Η μηχανική εκμάθηση και ευρύτερα η τεχνητή νοημοσύνη είναι πλέον απαραίτητα ώστε οι επιχειρήσεις να παίρνουν αποφάσεις που θα αποφέρουν κέρδος ή θα ελαχιστοποιούν τυχόν άγνωστα ρίσκα», δήλωσε η Susan Kahler, AI Strategist της SAS.



Η Εταιρική Υπευθυνότητα, στρατηγική του γενικού διευθυντή κ. Μάκαρη, για την οποία η Euroins έχει βρα-

βευτεί ήδη δύο φορές, δεν αποτελεί νέο. Οι δράσεις της εταιρείας μέσα από το πρόγραμμα EKE της Euroins υποδεικνύουν ότι η ανταποδοτικότητα στην κοινωνία αποτελεί προτεραιότητα. Αυτή τη φορά πρόκειται για το Γηροκομείο Ναυπλίου, ευρύτερα γνωστό ως Ίδρυμα Μαρίας Ράδου. Το Γηροκομείο αντιμετώπιζε σοβαρότατα προβλήματα από έλλειψη εξοπλισμού που αφορά την ποιότητα ζωής των τροφίμων αλλά και την καθημερινή τους φροντίδα. Τα απαραίτητα είδη παραδόθηκαν εν μέσω λοιπών έκτακτων δράσεων της εταιρείας που ενίσχυσε την Εθνοφρουρά σε κομβικά σημεία της χώρας, λόγω του προσφυγικού ζητήματος που μαίνεται. «Δεσμευόμαστε -και εμπράκτως αποδεικνύουμε- ότι οι ενέργειες Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης θα συνεχιστούν ακριβώς όπως συνεχίζονται τόσα χρόνια. Η παρακαταθήκη του έργου που δημιουργούμε με συνέπεια και σταθερότητα είναι η μεγαλύτερη απόδειξη των πεποιθήσεών μας», τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της.

INTERAMERICAN

Κατανομή Κοινωνικού Προϊόντος 2019



Το «Κοινωνικό Προϊόν» ξεπέρασε τα 172 εκατ. ευρώ

Απόδοση οικονομικής αξίας 172,07 εκατ. ευρώ κατέγραψε για το 2019 η INTERAMERICAN με ενσωματωμένη όπως επισημαίνεται την υπευθυνότητα στη στρατηγική αλληλεπίδρασης με τους stakeholders στους δύο βασικούς άξονες βιωσιμότητας: της οικονομίας και της κοινωνίας. Τονίζεται ακόμη ότι χωρίς να συμπεριλαμβάνεται η απόδοση μερίσματος στους μετόχους, το «κοινωνικό προϊόν» του 2019 ήταν αυξημένο κατά 3,1% έναντι του 2018. Συγκεκριμένα, η εταιρεία κατέβαλε στους εργαζομένους της σε μισθούς και παροχές 36,64 εκατ. ευρώ, σε αμοιβές συνεργατών διαμεσολάβησης 46,78 εκατ. και σε αμοιβές προμηθευτών 61,98 εκατ. Οι επενδύσεις σε εξοπλισμό ανήλθαν στα 8,32 εκατ. ευρώ. Η άμεση απόδοση αξίας στην οικονομία ήταν 11,78 εκατ. σε εισφορές σε ασφαλιστικά ταμεία και 6,26 εκατ. σε άμεσο φόρο εισοδήματος. Ακόμη, για πρακτικές εταιρικής υπευθυνότητας διατέθηκαν 0,31 εκατ. ευρώ, που αναλογούν στο 1,7% των επαναλαμβανόμενων κερδών προ φόρων.

Με μια ματιά

Δωρεάν χρήση της Γραμμής Υγείας 1010 για όλους τους αγρότες πελάτες της έθεσε σε ισχύ η INTERAMERICAN. Όπως τονίζεται, η πρόσβαση στη Γραμμή Υγείας 1010 της INTERAMERICAN δίνει απαντήσεις για την υγεία του αγρότη, από την πρώτη ενόχληση που μπορεί να νιώσει. Κάθε μέρα, και τα Σαββατοκύριακα, αλλά και στις αργίες, 24 ώρες το 24ωρο, ένας γιατρός βρίσκεται πάντα στη διάθεση των αγροτών πελατών της εταιρείας εντελώς δωρεάν. Μπορείτε να του πείτε τα συμπτώματά σας για να λάβετε μία πρώτη γνωμάτευση. Κατόπιν, εφόσον χρειάζεστε άμεση περίθαλψη, το προσωπικό της Γραμμής Υγείας 1010 σας ενημερώνει για τα ανοιχτά φαρμακεία και νοσοκομεία που βρίσκονται πιο κοντά στη διεύθυνσή σας, τονίζει η εταιρεία. Η δωρεάν πρόσβαση στη Γραμμή Υγείας 1010 ισχύει τόσο για τον ίδιο όσο και την οικογένειά του έως το τέλος του Μαΐου. Καλέστε στο 1010, από οποιοδήποτε σταθερό ή κινητό τηλέφωνο στην Ελλάδα, ή στο +30 6932 237000, σε περίπτωση βλάβης του σταθερού σας τηλεφώνου.



Η MetLife ΑΕΔΑΚ απέσπασε συνολικά πέντε βραβεία στο πλαίσιο των Fund Managers Awards, τα οποία απονεμήθηκαν από την Πανελλήνια Ένωση Μεριδιούχων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Ομολογιούχων. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών για το διάστημα από 31/12/2018 έως 31/12/2019 (έτος) και από 31/12/2016 έως 31/12/2019 (3ετία), οι αποδόσεις και οι αντίστοιχες διακρίσεις έχουν ως εξής:

- Το A/K MetLife Μετοχικό Διεθνών Αναπτυγμένων Αγορών έλαβε το 3ο Βραβείο στην κατηγορία «Μετοχικά A/K Αναπτυγμένων Αγορών», με απόδοση 27,04% στο έτος.
- Το A/K MetLife Ευρωπαϊκών Εταιρικών Ομολόγων κατατάχθηκε 3ο στην κατηγορία «Ομολογιακά A/K μη Κρατικά Επενδυτικής Διαβάθμισης», με απόδοση 4,96% στο έτος, ενώ έλαβε το 2ο βραβείο στην 3ετία, με απόδοση 1,08%.
- Το A/K MetLife Μετοχικό Αναδυόμενων Αγορών-BRIC κατατάχθηκε 2ο στην κατηγορία «Μετοχικά A/K Αναπτυσσόμενων Αγορών» με απόδοση 15,09% στο έτος, ενώ έλαβε το 3ο Βραβείο στην 3ετία, με απόδοση 20,19%.

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

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



Ανάπτυξη και ευρωστία



Ο κ. Thomas Buberl, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου AXA.

Συνολική ανάπτυξη και ευρωστία ισολογισμού σημειώθηκε στον Όμιλο AXA το 2019, σύμφωνα με τα ετήσια οικονομικά στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η εταιρεία.

Ειδικότερα, τα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου συνοψίζονται ως εξής:

- Συνολικά έσοδα: αύξηση 5% στα 103,5 δισ. ευρώ
- Λειτουργικά Κέρδη ανά Μετοχή: αύξηση 5% στα 2,59 ευρώ
- Δείκτης Φερεγγυότητας II: 198% αύξηση 5 ποσοστιαίων μονάδων από τον Δεκέμβριο 2019
- Προτεινόμενο Μέρισμα ανά μετοχή: 1,43 ευρώ, αύξηση 7% σε σύγκριση με το 2018

«Η AXA κατέγραψε μία νέα υψηλή λειτουργική επίδοση το 2019», δήλωσε ο Thomas Buberl, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου AXA. «Τα έσοδά της αυξήθηκαν κατά 5%, φτάνοντας τα 104 δισ. ευρώ, με ανάπτυξη σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς και τις γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητάς της».

«Το 2019 ο Όμιλος AXA πέτυχε αύξηση 5% στα λειτουργικά κέρδη ανά μετοχή και υψηλή τεχνική κερδοφορία σε όλες τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες. Η ευρωστία του ισολογισμού μας σε συνδυασμό με τη συνεχή επιτυχημένη λειτουργική απόδοση του οργανισμού μας οδήγησε το Διοικητικό Συμβούλιο να προτείνει μέρισμα ύψους 1,43 ευρώ ανά μετοχή, αυξημένο δηλαδή κατά 7% από την περασμένη χρονιά που αντιστοιχεί σε ποσοστό επί των κερδών 52%».

«Η AXA κατέκτησε το 2019 ένα σημαντικό ορόσημο στη στρατηγική αλλαγής του προφίλ της, απομακρύνοντας τη

δραστηριότητά της από τις χρηματοπιστωτικές αγορές και κατευθύνοντάς την προς τεχνικούς ασφαλιστικούς κινδύνους, με την πλήρη αποχώρησή της από την ασφαλιστική αγορά Ζωής και Αποταμίευσης των ΗΠΑ, και την ενσωμάτωση του Ομίλου XL, καθώς και την ταυτόχρονη μείωση του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης. Στην AXA X, η οποία επηρεάστηκε εκ νέου από δυσμενείς εξελίξεις αποζημιώσεων το 2019, καταγράφουμε ισχυρές αυξήσεις τιμών και λαμβάνουμε επιπλέον μέτρα για τον περιορισμό της μεταβλητότητας. Είμαι επίσης πολύ ευτυχής που καλωσορίζω τον Scott Gunter στον Όμιλο της AXA για να οδηγήσει την AXA XL στην επόμενη φάση ανάπτυξής της».

Ο ενεργός ηγετικός ρόλος της AXA στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής συνεχίστηκε, επίσης, μέσα από τη θέση της ως παγκόσμιου επενδυτή, ως παγκόσμιου ασφαλιστή και ως δημιουργού συμμαχιών. Το 2019, η AXA διπλασίασε τους «πράσινους επενδυτικούς στόχους» της, παρουσίασε τα ομόλογα μετάβασης (transition bonds) ως μια νέα κατηγορία επενδύσεων, ενίσχυσε περαιτέρω την πολιτική περιορισμού ανάληψης των ασφαλιστικών κινδύνων που σχετίζονται με τον άνθρακα, δημιούργησε την AXA Climate και εντάχθηκε ως μέλος στη Συμμαχία Μηδενικού Ισοζυγίου του Άνθρακα (Net Zero Asset Owner Alliance).

«Θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συναδέλφους και συνεργάτες μας που εργάζονται για την επίτευξη αυτών των αποτελεσμάτων και την υλοποίηση του στρατηγικού μετασχηματισμού του Ομίλου της AXA, καθώς και τους πελάτες μας για τη συνεχή εμπιστοσύνη τους».

- Συνολικά έσοδα: αύξηση 5%, στα 103,5 δισ. ευρώ
- Λειτουργικά κέρδη ανά μετοχή: αύξηση 5%, στα 2,59 ευρώ
- Δείκτης Φερεγγυότητας II: 198%
- Προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή: 1,43 ευρώ

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.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
Η Ασφάλειά σου!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Γ.Φ. Φαλήρο, Αθήνα
Τηλ: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@synetiristiki.gr

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

Synetiristiki Ins. Co.
www.synetiristiki.gr

Συνεργασίες



UnipolSai



icmif

euresa



Ανεβάζει τον πήχυ στην ασφαλιστική εκπαίδευση

Επενδύοντας σταθερά στην ανάπτυξη των συνεργατών της, η AXA δημιούργησε το StepUp, ένα νέο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που απευθύνεται στο σύνολο του αποκλειστικού της δικτύου και φιλοδοξεί να αλλάξει τα δεδομένα στη φιλοσοφία των πωλήσεων. Η AXA, όπως τονίζεται, επιδιώκει σταθερά να δημιουργεί μια ενιαία κουλτούρα συνεχούς εκμάθησης, η οποία βασίζεται στις αρχές και τις αξίες της με στόχο να ενισχύει τις δεξιότητες των συνεργατών της. Ενταγμένο σε αυτή τη στρατηγική, το StepUp αποτελεί ένα πλήρες πρόγραμμα πωλήσεων που εκπαιδεύει τους συμμετέχοντες σε μία νέα κατεύθυνση: να μπορούν να αντιληφθούν την πραγματική ανάγκη των ασφαλισμένων τους και να τους κατευθύνουν υπεύθυνα, αλλά και ανθρώπινα στον τρόπο με τον οποίο θα επιλέξουν τις καλύψεις τους. Το πρόγραμμα σχεδιάστηκε σε συνεργασία με το KPMG Institute και είναι βασισμένο στη μέθοδο πωλήσεων Sandler, με βασική επιδίωξη τη διαμόρφωση μιας νέας -ακόμη περισσότερο- πελατοκεντρικής προσέγγισης στη διαχείριση των πωλήσεων, αξιοποιώντας, ταυτόχρονα, στον μέγιστο βαθμό τις πιο σύγχρονες μεθόδους της αγοράς.



Στην κορυφή των μεγάλων επιχειρήσεων με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον συνεχίζει να βρίσκεται η AXA, κατακτώντας τη 2η θέση στο διαγωνισμό Best Workplaces 2020. Πρόκειται για την 3η συμμετοχή της στο θεσμό και 3η εν αντιστοιχία νίκη της, καθώς το 2016 κέρδισε την 1η και το 2010 την 5η θέση. Πιστή στις διαχρονικές αξίες της, όπως επισημαίνεται, η AXA Ασφαλιστική συνεχίζει να στηρίζει τους εργαζομένους της για να εξελίσσονται διαρκώς τόσο σε επαγγελματικό όσο και προσωπικό επίπεδο, διαφυλάσσοντας την ισορροπία ανάμεσά τους και δημιουργώντας τις απαραίτητες συνθήκες για να ζουν καλά. Μέσα από μία ολοκληρωμένη εμπειρία που έχει σχεδιάσει, παράλληλα, για αυτούς, αξιοποιεί τη διεθνή παρουσία της και τις πολλαπλές δυνατότητες της τεχνολογίας για να τους θωρακίσει με όλες τις απαραίτητες δεξιότητες -τεχνικές ή διαπροσωπι-

κές- που απαιτούν τα δεδομένα της εποχής μας.

Κύριος σταθμός της στρατηγικής της AXA, σε ό,τι αφορά στους ανθρώπους της, αποτελεί η κατανόηση των αναγκών τους σε ατομικό επίπεδο, καθώς και η εξέλιξη αυτών των αναγκών μέσα στο χρόνο. Με αυτή την αφετηρία έχει σχεδιάσει ένα ολοκληρωμένο και ευέλικτο σύστημα παροχών, το οποίο, σε απόλυτη ευθυγράμμιση με το πλαίσιο αξιολόγησής τους, αναγνωρίζει ανθρώπινες προσπάθειες που προσφέρουν αξία και επιβραβεύει προσφέροντας εκείνα που χρειάζεται ο κάθε εργαζόμενος ξεχωριστά.

Η συνεπής στάση της AXA απέναντι στους ανθρώπους της και τα αποτελέσματά μιας προετοιμασίας ετών προς αυτήν την κατεύθυνση συνέβαλαν ουσιαστικά στη διαχείριση της πρόσφατης δυσμενούς συγκυρίας της πανδημικής έξαρσης. Οι πρωτοφανείς συνθήκες αποκλεισμού που

δημιούργησε η παγκόσμια υγειονομική κρίση απαιτήσαν την άμεση προστασία των εργαζομένων, η οποία διασφαλίστηκε χάρις στο μοντέλο τηλεργασίας που είχε καθιερώσει από το 2018 και στις ασκήσεις επιχειρησιακής συνέχειας που είχε εκπονήσει τα τελευταία χρόνια. Ταυτόχρονα, ενεργοποιήθηκε ένα πλέγμα ενεργειών με στόχο να καλύψει όλα τα επίπεδα αναγκών των εργαζομένων. Επιλέγοντας την ανοιχτή και συστηματική διαδικτυακή επικοινωνία, η εταιρεία βοήθησε το ανθρώπινο δυναμικό της να αισθάνεται δημιουργικό και ασφαλές και το ενίσχυσε τόσο σε επίπεδο προσωπικό, με την υλοποίηση ειδικών webinars για ψυχική και σωματική ευεξία και την παροχή δυνατότητας ψυχολογικής και ιατρικής υποστήριξης μέσα από την υπηρεσία MyAXADoctor, όσο και επαγγελματικό, με την παροχή Οδηγιών Τηλεργασίας για Managers και προγραμμάτων ανάπτυξης μέσω LinkedIn.



και, ευρύτερα, στην εστίαση για ποιοτική και ασφαλή σύγχρονη μετακίνηση αναδείχθηκε και στα Mobility Awards 2019, τη «γιορτή της αυτοκίνησης» που οργανώθηκε για πρώτη φορά από την Boussias Communications. Με Gold διάκριση αναγνωρίστηκε στη θεματική ενότητα «Innovation and Convenience» η Anytime, η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα, για τη νέα διαδικτυακή πλατφόρμα anytime.gr, που ανοίγει ορίζοντα για «έναν ανανεωμένο κόσμο ασφάλειας, πέρα από την ασφάλιση». Ακόμη, Gold διάκριση απονεμήθηκε και στην INTERAMERICAN, στην ίδια ενότητα, για την εφαρμογή «Drive On - οδική βοήθεια με ένα κλικ». Όπως επισημαίνεται, η βράβευση της Anytime υπογραμμίζει το εντυπωσιακό rebranding που πραγματοποίησε πριν από λίγο καιρό. Στόχος της Anytime είναι να συμβαδίζει διαρκώς με τις ανάγκες των πελατών και τις σύγχρονες απαιτήσεις, ώστε να παρέχει υπηρεσίες που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής των ανθρώπων, κάθε στιγμή. Μάλιστα τον περασμένο Οκτώβριο η Anytime έκανε ένα μεγάλο βήμα, περνώντας στην επόμενη ημέρα της ασφάλισης, με σκοπό να προσφέρει στους πελάτες της ακόμα περισσότερα. Η νέα διαδικτυακή πλατφόρμα αποτελεί την πύλη που φέρνει το κοινό σε επαφή με νέες δυνατότητες για προϊόντα και υπηρεσίες πέρα από την παραδοσιακή ασφαλιστική κάλυψη.

Με μια ματιά

45 καινούργιους υπνόσακους και αντίστοιχο αριθμό σκούφων και γαντιών ειδικής κατασκευής για την προφύλαξη από το ψύχος χορήγησε η INTERAMERICAN στη ΜΚΟ «Διογένης», για τον εφοδιασμό των αστέγων που κοιμούνται σε υπαίθριους χώρους, εκτεθειμένοι στις επικίνδυνες καιρικές συνθήκες του χειμώνα. Με τον τρόπο αυτόν, η εταιρεία συμμετέχει στη μεγάλη εκστρατεία του περιοδικού δρόμου «Σχεδία», που είναι σε εξέλιξη, στο πλαίσιο του «Όλοι Μαζί Μπορούμε».

Με επίκεντρο πρωτοετείς φοιτητές της Αργολίδας, οι οποίοι μετά την επιτυχία τους στις περασμένες Πανελλαδικές καλούνται να διακόψουν τις σπουδές τους λόγω έλλειψης υπολογιστή, η Euroins Ελλάδος και ο Κωνσταντίνος Μάκαρης δώρισαν έντεκα λάπτοπ τελευταίας τεχνολογίας σε έντεκα φοιτητές, μετά από αίτημα της Ένωσης Αστυνομικών Υπαλλήλων Αργολίδας.



Η απονομή της διάκρισης στην Anytime για τη νέα, καινοτόμο διαδικτυακή πλατφόρμα.



Η απονομή στην INTERAMERICAN για την εφαρμογή «Drive On».

Διεύθυνση Ανθής Ξηρού

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη Βέροια η ετήσια εκδήλωση βραβείων της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη διεύθυνση της Ανθής Ξηρού. «Η χρονιά που πέρασε ήταν για εμάς μία

πρόκληση. Υπερκεράσαμε το στόχο μας κερδίζοντας έτσι το στοίχημά μας και καταφέραμε να ξεπεράσουμε το φράγμα του ενός εκατομμυρίου. Η διεύθυνσή μας επάξια κατέκτησε την πρώτη θέση στην Περιφέρεια -πλην Αθήνας- και τη δεύτερη στην εταιρεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, με ποσό του 1.004.000 ευρώ νέα καθαρή παραγωγή στον Κλάδο Ζωής για το έτος 2019, σημειώνοντας έτσι αύξηση κατά 42% σε σχέση με το 2018», τόνισε μεταξύ άλλων κατά την ομιλία της η κ. Ξηρού, ενώ υποστήριξε ότι η ίδια και οι άνθρωποί της δεν θα επαναπαυτούν στις δάφνες τους. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Τάτσης, ο διευθυντής Ανάληψης Κλάδου Ζωής κ. Παπαχρήστου Δημήτρης, η προϊσταμένη Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης κ. Βαχαράκιδου, ο υπεύθυνος Ανάπτυξης Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου κ.



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Γιουρτσίδης Λάζαρος, ο αντίστοιχος του πρακτορειακού κ. Σπινθηρόπουλος και ο διευθυντής Υποκαταστήματος Κοζάνης κ. Κωνσταντίνος Ιωάννης.

Glassdrive: Κάνει νέα αρχή με καινοτόμες υπηρεσίες

Σε μια νέα εποχή εισέρχεται η Glassdrive, μετά το restart που αποφάσισε να κάνει στη χώρα μας η μητρική εταιρεία Saint-Gobain. Αυτό ήταν και το κεντρικό θέμα συζήτησης στο συνέδριο επίσημου δικτύου Glassdrive 2020 που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος. Η Glassdrive παίζει έναν πάρα πολύ σημαντικό ρόλο για τη Saint-Gobain, τόνισε κατά την ομιλία του ο Κωνσταντίνος Κοντογούρης, Managing Director της Saint-Gobain Autover Hellas. Όπως τόνισε, την τελευταία τριετία ο κύκλος εργασιών της Saint-Gobain Autover παρουσίασε μια μεσοσταθμική αύξηση της τάξης του 1,4%, ενώ σημειώθηκε καμπή σε ό,τι έχει να κάνει με τη θραύση κρυστάλλων και τη δραστηριότητα της εταιρείας το 2018, η οποία άγγιξε το 2,3% και κατά βάση οφείλεται στην πολιτική των επιστροφών προς τις ασφαλιστικές εταιρείες (rebate). Η Glassdrive από την



πλευρά της κατέγραψε μια πώση της τάξης του 2,5% στα συνολικά claims (αναγγελίες) από το 2017 στο 2018 εξαιτίας κάποιων αλλαγών που πραγματοποιήθηκαν στην ασφαλιστική αγορά (συγχωνεύσεις, πτωχεύσεις) αλλά και λόγω διακοπής συνεργασιών με κάποιες πιο επισφαλείς εταιρείες. Ωστόσο, το 2019 παρατηρήθηκε ανάκαμψη κατά 1,8%, εξαιτίας της αύξησης των συνεργασιών με εταιρείες leasing αλλά και κάποιες ασφαλιστικές.

Ο κ. Κοντογούρης αναφέρθηκε επίσης στο anti-fraud, ένα σημαντικό project που θα ενισχύσει την αξιοπιστία της Glassdrive στις ασφαλιστικές εταιρείες. Πρόκειται για μια διαδικασία, που η Saint-Gobain θέλει να εισαγάγει πρώτη στην ασφαλιστική αγορά και αφορά τον εντοπισμό των ύποπτων αναγγελιών. «Είναι σημαντικό να ενισχύσουμε την εικόνα μας στις ασφαλιστικές εταιρείες, να θεωρούν ότι κάνουμε σωστά τη δουλειά μας και ότι δεν έχουμε ύποπτα claims», υπογράμμισε και αποκάλυψε ότι οι ασφαλιστικές δείχνουν ιδιαίτερη θέρμη για το συγκεκριμένο project. Τέλος, αναφέρθηκε στο μελλοντικό πλάνο της Saint-Gobain Autover που αφορά τη δημιουργία ενός ξεκάθਾਰου επιχειρηματικού μοντέλου με διακριτές γραμμές και διαχωρισμό του τι κάνει η κάθε εταιρεία (Saint-Gobain Autover και Glassdrive). Στόχος είναι να μειωθούν τα επιμέρους κόστη και να μεγιστοποιηθεί η κερδοφορία, είπε ο κ. Κοντογούρης, ωστόσο χρειάζονται επενδύσεις, πρόσθεσε.

«Η Saint-Gobain Autover έχει ως στόχο να θέσει ένα σημείο αναφοράς στην αγορά εισάγοντας όρους στην ασφαλιστική αγορά όπως το anti-fraud, αλλά και μέσω της ποιότητας των κρυστάλλων που προσφέρει και του δικτύου της», είπε ο Ηλίας Κατωπόδης,



Ο κ. Κωνσταντίνος Κοντογούρης, Managing Director της Saint-Gobain Autover Hellas.



Ο Κωνσταντίνος Κοντογούρης με τον Κωστή Σπύρου.

διευθυντής Πωλήσεων και Ανάπτυξης Δικτύου της Saint-Gobain Autover Hellas.

«Restart σημαίνει για εμάς ξεκινάμε από την αρχή, με καινούργια δομή και καινούργια οργάνωση, βάζοντας μπροστά το όραμά μας, που είναι να γίνει η Saint-Gobain Autover Hellas και η Glassdrive η πρωτοπόρος εταιρεία στη θραύση κρυστάλλων και η ηγέτιδα εταιρεία τόσο στην ελληνική αγορά όσο και στα Βαλκάνια», υποστήριξε από την πλευρά του ο Χρήστος Μπρατάνης, οικονομικός διευθυντής της Saint-Gobain Autover Hellas. Ο Giovanni de Donato, General Manager της Glassdrive - Saint-Gobain στην Ιταλία, μίλησε για το μοντέλο της Saint-Gobain στην ιταλική αγορά αλλά και για τους στόχους της στην ελληνική αγορά. Ο κ. De Donato εξέφρασε τη σιγουριά του ότι το μέλλον θα είναι λαμπρό για το ελληνικό παράρημα.

«Η Saint-Gobain έκανε ένα restart στη χώρα επεκτείνοντας την επένδυση που έχει κάνει εδώ και πολλά χρόνια. Ερχόμαστε δυναμικά να επανιδρύσουμε και να γνωρίσουμε στο ελληνικό κοινό την επωνυμία και μαζί με το δίκτυό μας να προσφέρουμε καινούργιες υπηρεσίες», τόνισε ο Κωνσταντίνος Κοντογούρης, Managing Director της Saint-Gobain Autover Hellas.

Με μια ματιά

Η INTERAMERICAN, σε συνεργασία με τον οργανισμό «Women On Top», οργάνωσε έναν ιδιαίτερο κύκλο θεματικών συναντήσεων αποκλειστικά για γυναίκες. Ο κύκλος άνοιξε το 2019 στις 8 Μαρτίου και αναπτύχθηκε με τέσσερις εκδηλώσεις, με τη συμμετοχή μέχρι 30 εργαζόμενων γυναικών σε κάθε συνάντηση, ώστε να διασφαλιστεί ο ουσιαστικός διάλογος. Οι συναντήσεις πραγματοποιήθηκαν σε έναν ιδιαίτερο χώρο ομαδικής εργασίας στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, που εκφράζει τη σύγχρονη αντίληψη για την ομαδικότητα, τη συνεργασία και τον νέο τρόπο εργασίας που έχει εισαγάγει η εταιρεία στο πλαίσιο του οργανωτικού μετασχηματισμού της και της πρότασης για ένα ελκυστικό εργασιακό περιβάλλον. Φιλοξενήθηκαν, ως ομιλήτριες, γυναίκες με ξεχωριστή πορεία σε τομείς εκτός του επιχειρείν (πολιτισμού - γραμμάτων και τεχνών, αθλητισμού, κοινωνικών δραστηριοτήτων, δημοσιογραφίας), οι οποίες λειτουργήσαν δυναμικά ως role models για τις εργαζόμενες που έλαβαν μέρος.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ένα πολυήμερο πρόγραμμα της σχολής Management INTERAMERICAN, που οργανώθηκε στην Πάτρα με τη συμμετοχή 25 συντονιστών και unit managers του εταιρικού δικτύου πωλήσεων. Το πρόγραμμα, που αφορούσε στην τακτική ένταξη της εκπαίδευσης των

ασφαλιστικών συμβούλων στην καθημερινή δραστηριότητα ενός γραφείου πωλήσεων, αναπτύχθηκε σε δύο ενότητες:

■ Στην ενσωμάτωση συγχρόνων πρακτικών μάθησης και ανάπτυξης δεξιοτήτων στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, που παρουσίασε ο Γιάννης Γιαννακόπουλος, υπεύθυνος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Δικτύων Πωλήσεων της εταιρείας.

■ Στην οργάνωση εργαστηρίου στο πλαίσιο του εστιασμένου Agency Management Training Course (AMTC) της LIMRA, με ομαδικές εργασίες, role plays και πρακτική εξάσκηση, που συντόνισε ο Μανώλης Κυριάκου, Senior Regional Executive της LIMRA & LOMA.

Όπως επισημαίνεται, η INTERAMERICAN επενδύει συνεχώς στην ουσιαστική κατάρτιση των συνεργατών της στις πωλήσεις και, ταυτόχρονα, προτοιμάζει τους μελλοντικούς managers. Στόχο της



εταιρείας αποτελεί η δημιουργία προηγμένου δυναμικού ηγετών στη διανομή μέσω του δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων, που θα κατανοούν τις εξελίξεις στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, θα ακολουθούν τις σύγχρονες τάσεις και πρακτικές και θα είναι σε θέση να αξιοποιούν τις δυνατότητες που παρέχει η ψηφιακή τεχνολογία. Ο τομέας Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης της εταιρείας, με τη Σχολή Management INTERAMERICAN, αναπτύσσει ένα μοναδικό περιβάλλον διαρκούς και συστηματικής βελτίωσης των δεξιοτήτων ηγεσίας, σε κάθε βαθμίδα management των γραφείων πωλήσεων: στους συντονιστές, στους unit managers και τους υποψήφιους unit managers. Η σχολή καλύπτει την ανάγκη για κατάρτιση και ανάπτυξη ηγετών με εστίαση στον πελάτη και το μέλλον, αναδεικνύοντας νέες διαστάσεις στη λειτουργία του συστήματος agency, νέες γνώσεις και εργαλεία.



Μετά την ενίσχυση της Εθνοφυλακής Λέρου από την Euroins Ελλάδα με στρατιωτικό εξοπλισμό, δόθηκε έμφαση στους συνοροφύλακες στον Έβρο. Στο πλαίσιο αυτό, ο γενικός διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης υλοποίησε



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη στον Έβρο.

άμεσα τη δέσμευσή του για ουσιαστική συνεισφορά, συμπράττοντας με τον Δήμο Άργους-Μυκηνών για μαζική αποστολή ειδών πρώτης ανάγκης. Συγκεκριμένα, ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης με τον δήμαρχο Άργους-Μυκηνών επισκέφθηκαν τον Έβρο και παρέδωσαν τα είδη πρώτης ανάγκης και τον εξοπλισμό στην Εθνοφυλακή. Η δέσμευση έγινε άμεσα πράξη και το κλιμάκιο της Euroins που συνοδεύει τον κ. Μάκαρη καταγράφει ανάγκες των συνοροφυλάκων μας προκειμένου η ενίσχυση να έχει συνέχεια, μέσα από το πρόγραμμα Εταιρικής Υπευθυνότητας της εταιρείας.

Eurolife ERB: Ενισχύει τα προγράμματα PREMIUM ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ

Σε ενίσχυση της προϊοντικής γκάμας Premium Νοσοκομειακών Προγραμμάτων προχωρά η Eurolife ERB, με στόχο, όπως τονίζεται, να δώσει την ευκαιρία σε όλους τους εργαζομένους που καλύπτονται από ένα ομαδικό πρόγραμμα ζωής & υγείας μέσω τους εργοδότη τους να το συμπληρώσουν με ένα προσιτό, ατομικό πρόγραμμα, με δυνατότητα μετάπτωσης σε πρόγραμμα Premium Ecopomy με χαμηλότερο εκπιπτόμενο ποσό χωρίς εκ νέου έλεγχο ασφαλισιμότητας. Πιο συγκεκριμένα, οι ασφαλισμένοι των ομαδικών προγραμμάτων υγείας μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα σε ένα πρόγραμμα Premium Νοσοκομειακό με €10.000 εκπιπτόμενο ποσό και σε ένα με €6.000 εκπιπτόμενο ποσό, ανάλογα με το ανώτατο όριο κάλυψης του ομαδικού προγράμματος υγείας που τους παρέχει ο εργοδότης τους και τη δυνατότητα χρήσης άλλων ασφαλιστικών φορέων. Σε περίπτωση που για οποιονδήποτε λόγο δεν μπορεί να συνεχίσει να απολαμβάνει ο εργαζόμενος τις καλύψεις του ομαδικού του προγράμματος (διακοπή από εργοδότη, συνταξιοδότηση, απόλυση κ.τ.λ.), τα δύο νέα προγράμματα Premium Νοσοκομειακά προσφέρουν τη δυνατότητα μείωσης του εκπιπτόμενου ποσού χωρίς τη διενέργεια προασφαλιστικού ελέγχου (ερωτηματολόγιο υγείας & ιατρικές εξετάσεις), σε €1.500 εκπιπτόμενο ποσό και στην ίδια θέση νοσηλείας.

Παράλληλα, η εταιρεία για πρώτη φορά επεκτείνει την προνομιακή τιμολόγηση που απολαμβάνουν τα μέλη των υφιστάμενων ομαδικών της προγραμμάτων και τα μέλη των εταιρειών που συμμετέχουν σε συνεργασίες «affinities» και στην ασφάλιση υγείας. Η πρωτοποριακή αυτή προσέγγιση, η οποία ίσχυε μέχρι πρότινος μόνο για το αυτοκίνητο και την κατοικία, διευρύνεται με σημαντικές εκπτώσεις στα δύο νέα Premium Νοσοκομειακά Προγράμματα υψηλού εκπιπτόμενου ποσού.

Τα νέα πακέτα Premium Νοσοκομειακά παρέχουν μεταξύ των άλλων παγκόσμια κάλυψη, ελεύθερο δίκτυο για όλα τα νοσοκο-

μεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό, επιλογές θέσης και δωματίου, δαπάνες προ και μετά της νοσηλείας, κάλυψη εξόδων σε εξωτερικά ιατρεία συμβεβλημένων νοσοκομείων στην περίπτωση επείγοντος περιστατικού, δαπάνη για ασθενοφόρο, επίδομα μητρότητας, αποκατάσταση και αποθεραπεία, ετήσιο check-up και επείγουσα ιατρική και ταξιδιωτική βοήθεια με εξειδικευμένη εταιρεία. Οι πα-

ραπάνω καλύψεις προσφέρονται με συγκεκριμένους όρους και προϋποθέσεις, οι οποίοι καθορίζονται συγκεκριμένα και σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό σύμβουλο, ανάλογα με τις δυνατότητες και τις ανάγκες του ασφαλισμένου. Τα νέα πακέτα Premium Νοσοκομειακά της Eurolife ERB έρχονται να ανταποκριθούν στις ανάγκες των επιχειρήσεων σήμερα, δίνοντας τη δυνατότητα σε όσους είναι ασφαλισμένοι με ομαδικό πρόγραμμα υγείας, για τους ίδιους

και τα εξαρτώμενα μέλη τους, να το συμπληρώσουν με ένα οικονομικό ατομικό πρόγραμμα.

Προσφορά στους εργαζομένους στο ΕΣΥ

Δίπλα στους ανθρώπους που φροντίζουν καθημερινά για την υγεία μας βρίσκεται η Eurolife ERB, αναγνωρίζοντας το σπουδαίο έργο και την προσφορά τους στη μάχη που δίνει η χώρα κατά του κορονοϊού. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία προσφέρει τρεις μήνες δωρεάν σε όλα τα συμβόλαια ασφάλισης αυτοκινήτου σε όλο το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό του Εθνικού Συστήματος Υγείας, για ένα έτος συνεχούς ασφάλισης. Η Eurolife ERB έχει ως βασικό της στόχο να βρίσκεται κοντά στους ανθρώπους, με προϋόντα και λύσεις που ανταποκρίνονται σε πραγματικές ανάγκες, ενδυναμώνοντάς τους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Η προσφορά είναι ήδη διαθέσιμη από τη Δευτέρα 13/4, μέσω του δικτύου συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των καταστημάτων Eurobank.



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr

ΕΑΕΕ: Ιδιωτική ασφάλιση, σύμμαχος ζωής

Φορολογικά κίνητρα για την ασφάλιση κατοικίας από φυσικές καταστροφές θα συμπεριληφθούν στο μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα, όπως γνωστοποίησε ο υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Άδωνις Γεωργιάδης, μιλώντας στη γενική συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Παράλληλα, ο διοικητής της Τραπεζής της Ελλάδος, Γιάννης Στουρνάρας, στην ίδια εκδήλωση ζήτησε να εισαχθούν ίδια φορολογικά κίνητρα για τα ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια, τα παν-Ευρωπαϊκά Προσωπικά Συνταξιοδοτικά Προϊόντα (ΠΕΠ) και τα ταμεία επαγγελματικής ασφάλισης. Ο πρόεδρος της Ένωσης, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, σημείωσε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι ακόμη μακριά από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, και ουσιαστικά ο Έλληνας είναι ανασφάλιστος.

Ειδικότερα, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην ομιλία του ανέφερε πως στην Ελλάδα το πρόβλημα είναι ότι είμαστε ανασφάλιστοι. Ανασφάλιστοι στην υγεία, ανασφάλιστοι στις φυσικές καταστροφές και χωρίς χρήματα στην άκρη για τις συντάξεις μας. Η κυβέρνηση βρίσκεται σε επαφή με την ασφαλιστική αγορά και τα όσα έχει κάνει μέχρι τώρα είναι απαραίτητα αλλά όχι αρκετά. «Είναι επείγον να μιλήσουμε για όσα μπορούμε να κάνουμε ως ασφαλιστική αγορά. Είμαστε από τους πιο καλά κεφαλαιοποιημένους κλάδους της ελληνικής οικονομίας και μεγάλος θεσμικός επενδυτής με €14 δισ. επενδύσεις μακροπρόθεσμου μάλιστα χαρακτήρα. Έχουμε πείρα, τεχνογνωσία, κεφάλαια και προτάσεις. Η Πολιτεία πρέπει να ανοίξει το δρόμο. Αναμένουμε τις πράξεις σας», κατέληξε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Ο κ. Άδωνις Γεωργιάδης, υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, δήλωσε πως η κυβέρνηση βλέπει τον ιδιωτικό τομέα ως σύμμαχο και θα είναι δίπλα στην ασφαλιστική αγορά στην προσπάθεια ανάπτυξής της. Μάλιστα ο υπουργός ανακοίνωσε την ένταξη φορολογικών κινήτρων για την ασφάλιση κατοικιών για σεισμό και φυσικές καταστροφές στο μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα που θα κατα-

ρός έλεγχος της αγοράς. «Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι συμπληρωματικός στις συντάξεις και την υγεία. Θέλουμε, όμως, ο δημόσιος τομέας να δίνει λύσεις και να λειτουργεί εξίσου αποτελεσματικά με τον ιδιωτικό τομέα», τόνισε ο κ. Τσίπρας. Ο διοικητής της Τραπεζής της Ελλάδος, κ. Γιάννης Στουρνάρας, ανέφερε πως είναι η 5η χρονιά που οι ασφαλιστικές εταιρείες λειτουργούν υπό το



Ο κ. Άδωνις Γεωργιάδης.



Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας.



Ο κ. Αλ. Σαρρηγεωργίου.



Ο κ. Γιώργος Τσίπρας.



Οι κ.κ. Ευάγγελος Σπύρου, Άδωνις Γεωργιάδης, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου, η κ. Ιωάννα Σεληνιωτάκη και ο κ. Κωστής Σπύρου.

θέσει η κυβέρνηση τις επόμενες εβδομάδες. «Η κυβέρνηση θέλει να δώσει κίνητρα για να προσεγγίσει η ασφαλιστική αγορά τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους διείσδυσης ώστε να κερδίσει η Πολιτεία, η αγορά και κυρίως η κοινωνία. Θα γίνουν όλα με τον κατάλληλο ρυθμό», τόνισε ο υπουργός.

Ο κ. Γιώργος Τσίπρας, βουλευτής ΣΥΡΙΖΑ, εκ μέρους της αξιωματικής αντιπολίτευσης ανέφερε πως τα περιθώρια ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς είναι σημαντικά και θα είναι μεγαλύτερα όσο ενισχύεται ο ρόλος του κράτους. Είναι, όμως, απαραίτητο να υπάρξει ένα ξεκάθαρο θεσμικό πλαίσιο και αυστη-

καθεστώς Solvency II και η βελτίωση είναι εμφανής. Ενισχύθηκαν η δομή, η διακυβέρνηση και η διαχείριση κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η Τράπεζα της Ελλάδος, ως επόπτης της ασφαλιστικής αγοράς, στάθηκε αρωγός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε αυτή τους την προσπάθεια. «Αισθανόμαστε αισιοδοξία για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς καθώς οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν τεχνογνωσία, αξιόλογο έμψυχο δυναμικό και αίσθημα κοινωνικής ευθύνης», τόνισε ο διοικητής της ΤτΕ. Το συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

GENERALI Ισχυρή παρουσία

Ισχυρή αύξηση κερδών στα €2,7 δισ. εμφάνισε ο Όμιλος Generali το 2019, καταγράφοντας άνοδο 15,7%. Τα προσαρμοσμένα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε €2,2 δισ. Εξαιρουμένων των εφάπαξ εξόδων ύψους €188 εκατ. για τη διαχείριση ευθύνης συναλλαγής, που σχετίζεται με την εξαγορά των γραμματίων μειωμένης εξασφάλισης, το προσαρμοσμένο καθαρό κέρδος ήταν €2,4 δισ. (+6,6%). Το λειτουργικό αποτέλεσμα διαμορφώθηκε στα €5,2 δισ. (+6,9%) χάρη στη συμβολή όλων των επιχειρηματικών κλάδων, ενώ εμφάνισε τις καλύτερες Καθαρές Εισροές στον κλάδο Ζωής στα €13,6 δισ. (+19,6%). Τα τεχνικά αποθεματικά στον κλάδο Ζωής ανήλθαν στα €369,4 δισ. (+7,6%) και το περιθώριο Νέας Παραγωγής σε εξαιρετικό επίπεδο, επιβεβαιωμένο στο 3,89% (-0,49 π.μ.).

Στον κλάδο Ζημιών, τα ακαθάριστα κέρδη ανήλθαν στα €21,5 δισ. (+3,9%) και το Combined Ratio διαμορφώθηκε στο 92,6% (0,4 π.μ.), όντας το καλύτερο στην αγορά, όπως επισημαίνεται.

Χάρη στη θετική τάση που καταγράφηκε στον κλάδο Ζωής και στον κλάδο Ζημιών τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν στα €69,8 δισ. (+4,3%), από τα οποία €15,2 δισ. προήλθαν από κοινωνικά και περιβαλλοντικά προϊόντα. Τα κέρδη στον κλάδο Διαχείρισης Κεφαλαίων ανήλθαν στα €280 εκατ. (+19%), ενώ έκλεισε με εξαιρετική Κεφαλαιακή Βάση με Συντελεστή Κεφαλαιακής Απαιτήσης



Ο κ. Philippe Donnet, CEO του Ομίλου Generali.

Φερεγγυότητας 224% (217% FY2018, +8 π.μ.). Το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή είναι στα €0,96, αυξημένο κατά 6,7% (€0,90 FY2018).

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο CEO του Ομίλου Generali Philippe Donnet τόνισε ότι «η Generali έκλεισε το 2019 με το καλύτερο λειτουργικό αποτέλεσμα στην ιστορία της και με εξαιρετική κεφαλαιακή θέση, εδραιώνοντας το ρόλο της ως παγκόσμιος ηγέτης στον κλάδο. Το σύνολο των αποτελεσμάτων επιβεβαιώνει ότι είμαστε σε πλήρη τροχιά για την επίτευξη όλων των στόχων του στρατηγικού σχεδίου "Generali 2021"», τόνισε ο κ. Philippe Donnet, σημειώνοντας μεταξύ άλλων ότι «τα αποτελέσματα αυτά, παρά το μακροοικονομικό πλαίσιο, επιτεύχθηκαν χάρη στη συμβολή όλων των ανθρώπων της Generali -εργαζομένων,

ασφαλιστικών συμβούλων και συνεργατών- που εργάζονται για να μας βοηθήσουν να επιτύχουμε τη φιλοδοξία μας να είμαστε ένας Life-time Partner για τους πελάτες μας. Οι επιδόσεις μας το 2019 και η πρόοδος που έχουμε σημειώσει προς την κατεύθυνση των στόχων του στρατηγικού σχεδίου "Generali 2021" μας τοποθετούν σε θέση ισχύος για να αντιμετωπίσουμε την ταχέως εξελισσόμενη κατάσταση που προκαλείται από την παγκόσμια επιδημία Covid-19 σε όλο τον κόσμο», σημείωσε ο κ. Philippe Donnet.

e-policy: Η ψηφιακή ασφάλιση είναι εδώ

Τη δυνατότητα να συνεχίσουν να εξυπηρετούν γρήγορα και εύκολα τους ασφαλισμένους, ακόμη και χωρίς τη φυσική τους παρουσία, προσφέρει η Generali στους συνεργάτες της. Η εταιρεία, έχοντας επενδύσει σημαντικά σε σύγχρονη υλικοτεχνική υποδομή και σε ψηφιακά τεχνολογικά εργαλεία, έχει ψηφιοποιήσει την πλειοψηφία των ενεργειών, που σχετίζονται τόσο με τη διαδικασία ασφάλισης όσο και με την ενεργοποίηση των ασφαλιστικών καλύψεων για τους πελάτες.

e-policy: Η ψηφιακή ασφάλιση είναι εδώ

Χωρίς να απαιτείται η φυσική του παρουσία, ο ασφαλιστικός σύμβουλος έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετήσει τον πελάτη

μέσα από το e-γραφείο που του προσφέρει το ψηφιακό περιβάλλον του OneView. Μπαίνοντας στην πλατφόρμα μπορεί από ένα μόνο σημείο να ολοκληρώσει πολλές εργασίες, εξυπηρετώντας το σύνολο των πελατών του.

Συγκεκριμένα, ο ασφαλιστικός σύμβουλος έχει τη δυνατότητα να υποβάλλει ηλεκτρονικά, άμεσα και εύκολα, την αίτηση ασφάλισης, την οποία με λίγα, απλά βήματα ο πελάτης υπογράφει με το πάτημα ενός κουμπιού, μέσω της καινοτόμου υπηρεσίας e-sign.

Η εκτίμηση της υγείας του πελάτη πραγματοποιείται τηλεφωνικά μέσω της αναβαθμισμένης διαδικασίας του Tele Health και ο συνεργάτης μπορεί να υποβάλλει όλα τα απαραίτητα έγγραφα που ενδεχομένως απαιτούνται για την ασφάλιση του

πελάτη, μέσω της ενοποιημένης πλατφόρμας OneView. Στη συνέχεια, ο πελάτης λαμβάνει στο mail το e-ασφαλιστήριο, από το οποίο μπορεί να κατεβάσει και να αποθηκεύσει όλα τα αρχεία που αφορούν στην ασφάλισή του.

Όλα αυτά διασφαλίζονται μέσω μιας end-to-end διαδικασίας, από το tablet, το κινητό ή τον υπολογιστή του συνεργάτη, από οποιοδήποτε σημείο κι αν βρίσκεται.

Online αποστολή & εξυπηρέτηση αιτημάτων

Ψηφιακά μπορούν να σταλούν και τα αιτήματα αποζημίωσης των ασφαλισμένων, τόσο μέσω της πλατφόρμας OneView όσο και του portal πελατών MyGenerali.



Ασφαλιστική

A FAIRFAX Company

Σύμφωνο συνεργασίας με τον Όμιλο Eurolife ERB υπέγραψε η New SIA Greece, η κατά 100% θυγατρική της SIA - με αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών ασφάλειας πληρωμών και τη διασφάλιση της προστασίας των προσωπικών δεδομένων όλων των πελατών της. Χάρη στην τεχνολογική λύση της SIA, τα δεδομένα των πελατών της Eurolife ERB, τα οποία είναι απαραίτητα για την πραγματοποίηση πληρωμών με κάρτα, πληρωμών από απόσταση και πληρωμών με χρήση κινητού τηλεφώνου, αντικαθίστανται από μοναδικά αναγνωριστικά σύμβολα («tokens»), εξασφαλίζοντας πλήρη λειτουργικότητα με τον πλέον ασφαλή τρόπο. «Η συνεργασία με την SIA και η χρήση της τεχνολογικής της λύσης μας δίνουν τόσο τη δυνατότητα να διατηρούμε τον απόλυτο έλεγχο του σχετικού μεταβλητού κόστους της υπηρεσίας όσο και τη δυνατότητα να έχουμε μια υπηρεσία, η οποία μπορεί να προσαρμόζεται στις ανάγκες μας σε ένα εξελισσόμενο περιβάλλον», σημείωσε μεταξύ άλλων ο κ. Πάνος Γεωργόπουλος, Deputy General Manager – Chief Risk Officer της Eurolife ERB.



Η NN Hellas σε συνεργασία με το JA Greece προσφέρουν σε επιπλέον 500 μαθητές από όλη την Ελλάδα τη δυνατότητα πρόσβασης από το σπίτι στο ψηφιακό πρόγραμμα

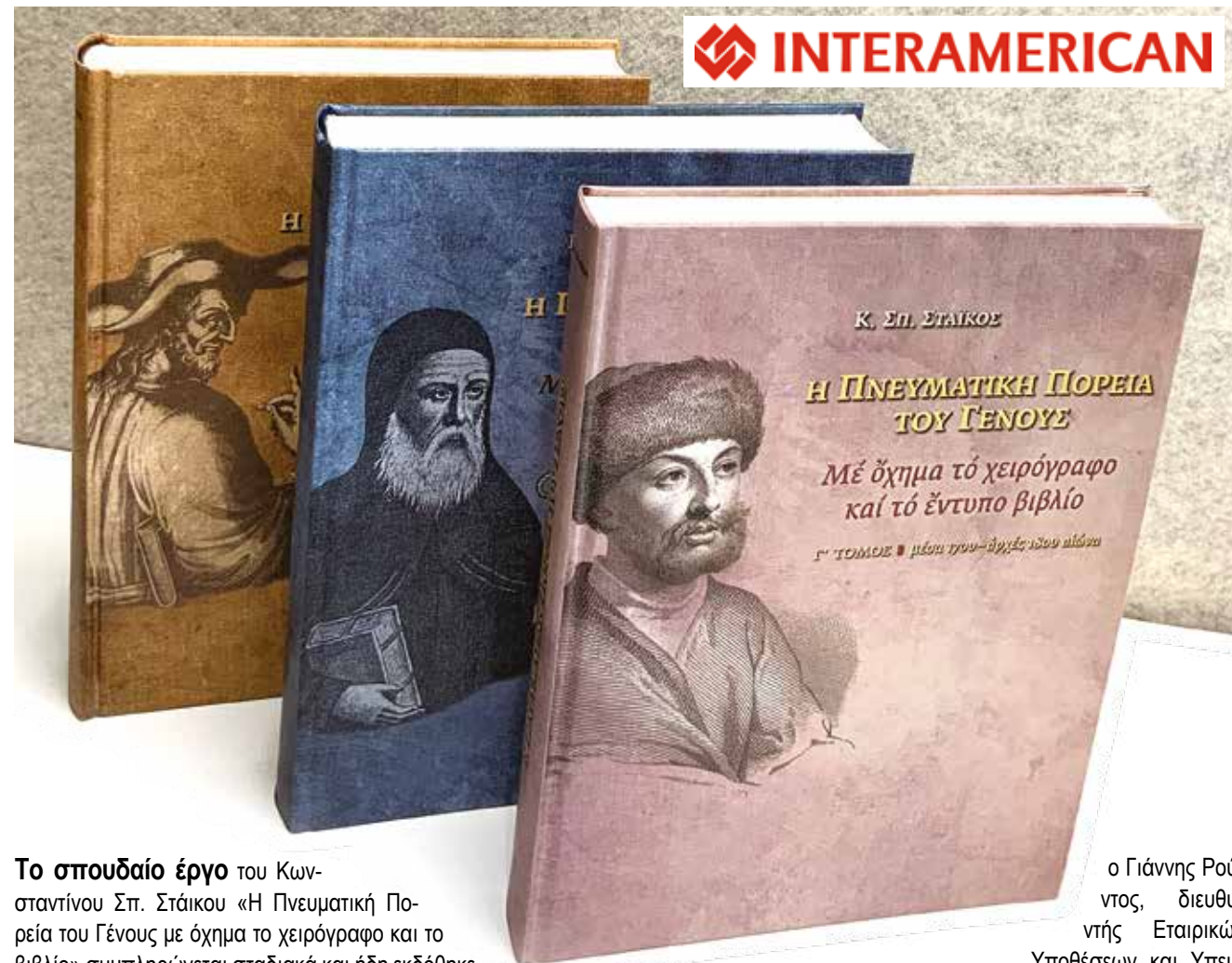
«My Career». Το «My Career» είναι μια καινοτόμα πρωτοβουλία, η οποία που έχει ήδη στηρίξει 650 νέους στην κατανόηση των δεξιοτήτων τους, με σκοπό τη συνειδητή επιλογή του μελλοντικού τους επαγγέλματος. Οι δηλώσεις συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και 10 Μαΐου 2020, μέσω της συγκεκριμένης φόρμας (Google form). Θα δοθεί προτεραιότητα σε μαθητές της ελληνικής περιφέρειας. Μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας «My Career», οι νέοι αποκτούν πρόσβαση σε πλούσιο περιεχόμενο, καθώς επίσης και στο online τεστ επαγγελματικού προσανατολισμού. Επιπλέον, στο πλαίσιο της εξ αποστάσεως υποστήριξης των συμμετεχόντων, θα υλοποιηθεί webinar καθοδήγησης στην επιλογή της επαγγελματικής τους πορείας.



ας. Παράλληλα, η NN Hellas θα δωρίσει μέσω κλήρωσης tablets σε όσους δηλώσουν συμμετοχή, συμβάλλοντας έτσι στην κάλυψη των αναγκών τους σε τεχνολογικό εξοπλισμό.



πλωσης του κορονοϊού, επισημαίνεται ότι όλα τα συμβόλαια υγείας της INTERAMERICAN, ατομικά και ομαδικά, καλύπτουν απόλυτα με ασφάλιση (και όχι επιδοματικά) την πανδημία. Η εταιρεία συνεχίζει να εφαρμόζει πολιτική διαρκούς βελτίωσης και αναβάθμισης της ασφάλισης και των υπηρεσιών που παρέχει, με έμφαση στην πρόληψη. Στο πλαίσιο δημιουργίας ενός ευρύτερου οικοσυστήματος υπηρεσιών για την υγεία, η INTERAMERICAN, με περισσότερη ένταση και συχνότητα κατά τη φάση της πανδημίας, εστιάζει στην ενημέρωση των πελατών της στην υγεία, με χρήση των ηλεκτρονικών μέσων και δυνατοτήτων επικοινωνίας, καθώς και των συνεργασιών που έχει αναπτύξει με έγκυρους οργανισμούς και επιστημονικά ινστιτούτα υγείας.



Το σπουδαίο έργο του Κωνσταντίνου Σπ. Σταίκου «Η Πνευματική Πορεία του Γένους με ὄχημα τὸ χειρόγραφο και το βιβλίο» συμπληρώνεται σταδιακά και ήδη εκδόθηκε πρόσφατα ο τρίτος τόμος του. Το έργο -που θα ολοκληρωθεί με την είσοδο του 2021, έτους πανηγυρικού για τη συμπλήρωση δύο αιώνων από την Επανάσταση του 1821 και τη σηματοδότηση της ανεξαρτησίας του ελληνικού κράτους- έχει τη σταθερή χορηγική υποστήριξη, κατ' αποκλειστικότητα, της INTERAMERICAN. «Είναι σύνδεση που τιμά ιδιαίτερα την εταιρεία και υπογραμμίζει τη βαθύτερη σχέση της με τον Ελληνικό Πολιτισμό και τα Γράμματα, με την πνευματική κληρονομιά και τις αξίες που νοηματοδοτούν την ταυτότητα και τη συνέχεια του Γένους μας», επισημαίνει

ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN. Στον τρίτο τόμο αποτυπώνονται ποικίλες εκφράσεις του Γένους στη Δύση και την Ανατολή, όπως η ίδρυση στη Βενετία της Σχολής του Θωμά Φλαγγίνη με τους δασκάλους και το επίπεδο διδασκαλίας. Παράλληλα με τη Φλαγγίνη, παρουσιάζεται η ανάδειξη και άλλων πνευματικών κύκλων, όπως η Ακαδημία των Αβλαβών, ενώ ως προς την εκπαίδευση, συνεχίζεται το χρονικό της Πατριαρχικής Σχολής από την περίοδο που αναλαμβάνει τη σχολαρχία ο Αλέξανδρος Μαυροκορδάτος και γίνεται λόγος για τους συνεχιστές του.

Η INTERAMERICAN με το «ePostage» ολοκληρώνει το ψηφιακό γραφείο των συνεργατών της. Η διαδικασία μέσω της εφαρμογής αφορά στη δυνατότητα αποστολής στο e-mail του ασφαλιζόμενου όλων των ασφαλιστικών εγγράφων του συμβολαίου του στην INTERAMERICAN: νέο συμβόλαιο, ειδοποίηση πληρωμής, ανανεωτήριο, πρόσθετη πράξη, ενημερωτικά σημειώματα και λοιπή αλληλογραφία της εταιρείας μαζί του. Η διαχείριση του «ePostage» γίνεται από τους ασφαλιστικούς συμβούλους του εταιρικού δικτύου πωλήσεων και τους συνεργαζόμενους brokers, χωρίς καμία παρέμβαση των υπηρεσιών της εταιρείας, μέσω του πρωτοποριακού για την ελληνική ασφαλιστική αγορά ψηφιακού γραφείου «askme», ηλεκτρονικής πλατφόρμας πολλαπλών υπηρεσιών για τις πωλήσεις. Με το «ePostage» διεκπεραιώνεται η έκδοση και αποστολή εγγράφων για νέα συμβόλαια Υγείας «bewell», Ζωής και Επένδυσης, Γενικών Ασφαλίσεων, καθώς και για υφιστάμενα συμβόλαια όλων των προϊόντικών γραμμών. Στον πελάτη, το «ePostage» παρέχει την απλή και γρήγορη ασφάλιση χωρίς να μετακινηθεί από το χώρο του, ενώ για τον κάθε συνεργάτη της εταιρείας αποτελεί ένα εξαιρετικό εργαλείο ώστε να εργάζεται απρόσκοπτα από το ψηφιακό γραφείο του, χωρίς φυσική διακίνηση εγγράφων και συναντήσεις.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Παγκόσμια, Ελληνική Ιστορία και ασφαλιστικός κόσμος στα χρόνια 1860-1960



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

*Μάθετε εδώ την αλήθεια για το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης και για πρωταγωνιστές
της πολιτικής, της οικονομίας, των εφευρέσεων και πώς άλλαξε ο κόσμος με σύμμαχο την ασφάλιση.*

*Διαβάστε τι δεν μαθαίνετε στη βασική εκπαίδευσή σας! Ποιος ήταν
οι πρώτες ασφαλιστικές; Ποιοι ήταν οι Έλληνες που πρωταγωνίστησαν σε παγκόσμιο επίπεδο;*

Για ασφαλιστές με γνώσεις και κύρος το επόμενο ΝΑΙ!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, Τηλέφωνο: 210 3229394. e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr



Best
Workplaces™

Great
Place
To
Work.

HELLAS
2020

Είμαστε υπερήφανοι για την Εταιρεία
μας και το αποδείξαμε!

Know You Can

Όταν ξέρεις
ότι μπορείς,
φτάνεις παντού.

axa.gr



2020, 2η θέση



2016, 1η θέση



2010, 5η θέση

ΠΑΝΤΑ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΜΠΡΟΣΤΑ...

iatriko.gr

ΚΑΙ ΣΤΑ ΔΥΣΚΟΛΑ

Κοντά σας, ακούραστα, με ασφάλεια και συνέπεια

Λένε πως κάθε μέρα είναι και μία μάχη, και είναι. Άλλωστε για εμάς ήταν πάντα έτσι. Μία μάχη από την οποία βγαίνουμε νικητές. Τι μας κρατά όρθιους; το καθήκον. Προστατεύσαμε και συνεχίζουμε να προστατεύουμε τους ανθρώπους μας. Προσφέραμε και συνεχίζουμε να προσφέρουμε ασφαλή νοσηλεία στους ασθενείς μας. Στηρίξαμε και συνεχίζουμε να στηρίζουμε, έμπρακτα, το έργο της Πολιτείας. Όλοι μαζί, καθημερινά, ο καθένας στο πόστο του. Ακούραστα, με ασφάλεια και συνέπεια, ώστε να μπορούμε να φροντίσουμε όλους εσάς. Και την επόμενη μέρα!

Αυτό είναι γραμμένο στο DNA μας, είναι η αποστολή μας, η οποία δεν έχει αλλάξει, εδώ και 36 χρόνια. Να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά... και στα δύσκολα!

#proud
tobepart



ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ Ε.Α.Ε. / Αρ. ΓΕΜΗ: 000356301000 / 140 ΝΑΙ ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2020



**ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ**